

МВС України
Харківський національний університет внутрішніх справ

О.М.Бандурка, Є.В.Ковальов, М.А.Садиков, О.С.Маковоз

Економіка підприємства

Навчальний посібник

Видавництво
Харківського національного університету внутрішніх справ
Харків - 2017

УДК 338 (075)
ББК 65.26
Б23

Авторський колектив:

Д.юр.н., проф., академік Національної академії правових наук України **Бандурка О.М.,**
д.е.н., проф. **Ковальов Є.В.,**
д.е.н., проф. **Садиков М.А.,**
к.е.н., доц. **Маковоз О.С.,**

*Рекомендовано до друку Вченою радою
Харківського національного університету внутрішніх
справ,
протокол № ____ від _____.*

Рецензенти:

Економіка підприємства:

Б32 Навчальний посібник / О.М.Бандурка, Є.В.Ковальов, М.А.Садиков,
О.С.Маковоз; за заг.ред. О.М. Бандурки. – Х.: ХНУВС. – 2017. – 192
с.

© Харківський національний університет внутрішніх
справ, 2017

ЗМІСТ

ВСТУП	5
1. ПРАВОВІ ОСНОВИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	6
1.1. Законодавче регулювання діяльності підприємства.....	
1.2. Статут підприємства як правова основа діяльності підприємства.....	
1.3. Колективний договір.....	
1.4. Генеральна тарифна угода.....	
1.5. Стислі підсумки	
1.6. Контрольні питання	
2. ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ ЕКОНОМІКИ ПІДПРИЄМСТВА	
2.1. Сутність економічної діяльності підприємства.....	
2.2. Стратегії і напрямки розвитку підприємств.....	
2.3. Основні показники господарської діяльності підприємства.....	
2.4. Стислі підсумки.....	
2.5. Контрольні питання.....	
3. ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	
3.1. Сутність та значення економічної ефективності.....	
3.2. Основні принципи розрахунку економічної ефективності.....	
3.3. Абсолютна (загальна) економічна ефективність.....	
3.4. Порівняльна (відносна) економічна ефективність.....	
3.5. Врахування фактору часу в розрахунках економічної ефективності.....	
3.6. Стислі підсумки	
3.7. Контрольні питання	
4. ОСНОВНІ ФОНДИ ПІДПРИЄМСТВА	
4.1. Поняття об основних фондах підприємства.....	
4.2. Склад і структура основних виробничих фондів підприємства.....	
4.3. Оцінка основних виробничих фондів.....	
4.4. Знос основних виробничих фондів.....	
4.5. Амортизація основних виробничих фондів.....	
4.6. Показники використання основних виробничих фондів.....	
4.7. Основні напрями покращення використання основних фондів.....	
4.8. Стислі підсумки	
4.9. Контрольні питання	
5. ОБІГОВІ КОШТИ ПІДПРИЄМСТВА	
5.1. Поняття про обігові кошти	
5.2. Склад і структура обігових коштів	
5.3. Оберт обігових коштів.	

5.4. Розрахунки між підприємствами при реалізації продукції.....	
5.5. Показники обертання і використання обігових коштів.....	
5.6. Фінансові джерела формування обігових коштів.....	
5.7. Визначення потреби у нормованих обігових коштах.....	
5.8. Стислі підсумки	
5.9. Контрольні питання	
6. ПРОДУКЦІЯ І ВИРОБНИЧА ПОТУЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА.....	
6.1. План виробництва і реалізації продукції підприємства.....	
6.2. Види продукції і методи їх розрахунку	
6.3. Поняття і розрахунок виробничої потужності підприємства....	
6.4. Стислі підсумки	
6.5. Контрольні питання	
7. ПЕРСОНАЛ ПІДПРИЄМСТВА, ПРОДУКТИВНІСТЬ І ОПЛАТА ПРАЦІ.....	
7.1. Персонал підприємства.....	
7.2. Продуктивність праці	
7.3. Поняття і принципи організації заробітної плати	
7.4. Форми і системи заробітної плати.....	
7.5. Стислі підсумки.....	
7.6. Контрольні питання.....	
8. СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ.....	
8.1. Поняття про собівартість продукції.....	
8.2. Кошторис витрат на виробництво продукції	
8.3. Калькуляція собівартості продукції	
8.4. Стислі підсумки	
8.5. Контрольні питання	
9. ОСНОВИ ЦІНОУТВОРЕННЯ.....	
9.1. Функції ціни.....	
9.2. Політика ціноутворення підприємства на ринках різних типів..	
9.3. Науково-методичне забезпечення ціноутворення.....	
9.3.1. Визначення цілей ціноутворення.....	
9.3.2. Аналіз попиту	
9.3.3. Оцінка витрат.....	
9.3.4. Аналіз цін і товарів конкурентів.....	
9.3.5. Вибір методу ціноутворення.....	
9.4. Практичні методи встановлення цін.....	
9.4.1. Формування ціни в залежності від етапу просування товару від виробника до споживача.....	
9.4.2. Ціни на інтелектуальні продукти	
9.4.3. Ціноутворення при товарній номенклатурі.....	

9.4.4. Встановлення цін за географічним принципом.....	
9.4.5. Встановлення цін зі знижками та заліками.	
9.4.6. Встановлення дискримінаційних цін	
9.5. Стислі підсумки	
9.6. Контрольні питання	
ПРЕДМЕТНИЙ ПОКАЖЧИК.....	
СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ.....	

ВСТУП

Навчальний посібник підготовлено згідно з програмою нормативної дисципліни «Економіка підприємства», яка є фундаментальною для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів.

У навчальному посібнику розглянуто питання, які пов'язані з діяльністю підприємства починаючи з моменту виникнення ідеї про його створення, вибору організаційно-правової форми і реєстрації до організації виробництва і стратегії управління, формування політики ціноутворення та реалізації продукції, аналізу результатів роботи і вибору напрямів подальшого розвитку.

Методичне забезпечення самостійної роботи та самоконтролю представлено контрольними питаннями для самоконтролю знань. В посібнику представлено предметний покажчик, структуро-логічні схеми з урахуванням новітніх наукових досягнень, а також перелік статистичних даних з окремих питань та стислі підсумки за кожним розділом.

Посібник призначений студентам вищих навчальних закладів України економічного профілю, рекомендовано викладачам, аспірантам, а також працівникам підприємств різних форм власності в їх практичній роботі.

2. ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ ЕКОНОМІКИ ІДПРИЄМСТВА

2.1. Сутність економічної діяльності підприємства

Слово «економіка» переводиться з грецької, як мистецтво ведення господарства. Первинною ланкою господарського комплексу будь-якої країни є підприємство – самостійний господарський суб'єкт, створений для виробництва продукції, виконання робіт і послуг з метою задоволення суспільних потреб і одержання прибутку. Ст. 62 Господарського кодексу України визначає, що підприємство – це самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади чи органом місцевого самоврядування, чи іншими суб'єктами для задоволення громадських чи особистих інтересів шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торгівельної, іншої господарчої діяльності в порядку, передбаченому цим кодексом і іншими законами¹.

Підприємство – це організація, яка має ознаки юридичної особи, тобто: володіє майном, виступає у правових відносинах від свого імені, самостійно веде господарську діяльність, заключає договори, наймає і звільняє персонал, представляє свої інтереси у державних органах, відкриває рахунки у банках, має власне найменування та інші засоби індивідуалізації. Економічна діяльність підприємства оцінюється по показникам прибутку і рентабельності, які залежать від точності і достовірності прогнозування і планування діяльності підприємства.

Господарська діяльність приваблює підприємство можливістю розширеного задоволення матеріальних інтересів на основі одержання прибутку. Підприємство прагне одержати більший прибуток при менших витратах. Для цього потрібна висока майстерність ведення господарства, яка ґрунтується на багатому досвіді і глибоких знаннях законів господарської діяльності.

За розміром підприємства поділяються на великі, середні і малі. У світовій практиці поширена класифікація за якої *великими* вважаються підприємства з чисельністю персоналу більше 1000 чоловік, *середніми* – з чисельністю персоналу від 100 до 1000 чоловік, *малими* – з чисельністю до 100 чоловік. В Україні серед загальної маси підприємств переважають приватні підприємства.

¹ Господарський кодекс України. (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, № 18, № 19-20, № 21-22, ст. 144)

Приватне підприємство – підприємство, яке організоване і діє на основі приватної власності одного або кількох громадян, іноземців, осіб без громадянства і їх праці, або з використанням найманої праці.

2.2. Стратегії і напрямки розвитку підприємств

Для свого розвитку підприємства використовують стратегії:

1. росту;
2. обмеженого росту;
3. скорочення;
4. поєднання трьох вище названих стратегій.

При стратегії *росту* річні темпи підвищення основних економічних показників господарської діяльності підприємства (збільшення доходу, прибутку, основних фондів, підвищення рівня якості товарів і послуг та ін.) перебільшує 5%. В управлінні стратегія потребує високого рівня організації виробничих процесів, використання новітніх технологій, прийняття високоефективних проектних рішень. Висока швидкість економічного розвитку за стратегією росту найчастіше знижує точність планування, збільшує можливість помилок в прийнятті управлінських рішень, підвищує рівень економічного ризику. Виходячі з цього, великі і середні підприємства рідко використовують у своєму розвитку стратегію росту. Побоювання загубити те, що вже маєш: відповідний сектор ринку, виробничі зв'язки, стабільний економічний стан стримують бажання до швидкого розвитку. Стратегії росту, як правило, додержуються «молоді» малі фірми, які працюють на ринку ще короткий проміжок часу, мають невеликі активи і намагаються швидко і надовго закріпитися в конкурентному середовищі.

При стратегії *обмеженого росту* основні економічні показники господарської діяльності збільшуються від 0% до 5%. Таку стратегію частіше використовують великі і середні підприємства, які тривалий час стійко працюють на ринку, мають стабільні господарські зв'язки з постачальниками та споживачами.

При стратегії *скорочення* підприємство свідомо зменшує основні економічні показники, повністю або частково припиняючи господарську діяльність, відсікаючи або скорочуючи організаційні структури, переводячи матеріальні цінності у швидколіквідні форми. Причинами застосування такої стратегії можуть стати: небезпечні дії конкурентів, неефективна управлінська діяльність менеджерів підприємства, нерациональна податкова політика держави та ін.

На практиці, частіше всього, підприємство використовує *поєднання трьох вище названих стратегій*, гнучко і своєчасно переходячи від одної стратегії до іншої.

Реалізація стратегій господарського розвитку підприємства може проходити за двома напрямками:

- а) екстенсивному;
- б) інтенсивному.

Екстенсивний напрямок передбачає розвиток господарської діяльності на минулих технологіях за рахунок використання факторів:

- розширення виробничих площ;
- створення додаткових робочих місць;
- залучення у сферу виробництва додаткової робочої сили.

Інтенсивний напрямок розвитку підприємства включає збільшення випуску продукції, доходу, прибутку без нарощування чисельності виробничого персоналу, внаслідок використання наступних факторів:

- використання сучасних прогресивних технологій;
- застосування високопродуктивного, ефективного обладнання;
- механізація і автоматизація виробничих процесів;
- підвищення кваліфікації і професійної майстерності персоналу;
- удосконалення управління (планування, організації, мотивації, контролю) господарської діяльності.

Екстенсивний напрямок частіше всього використовується при виробництві товарів широкого вжитку підприємствами слаборозвинутих країн або країн, що розвиваються. З точки зору складності управління екстенсивний напрямок реалізується набагато легше, ніж інтенсивний. Використовувати екстенсивний напрямок для розвитку господарської діяльності доцільно обмежений термін часу і насамперед в умовах надлишку матеріальних, енергетичних, трудових ресурсів і їх низької вартості. Довготривале використання екстенсивного напрямку може привести до технологічного відставання підприємства від конкурентів і поступовому уповільненню темпів господарського розвитку.

Інтенсивний напрямок успішно використовується в любых умовах і сферах господарської діяльності підприємства. Він більш доцільний до застосування, ніж екстенсивний, тому, що сприяє підвищенню економічної ефективності – можна одержати високі господарські результати (збільшення випуску продукції, доходу, прибутку) при менших витратах. Але управляти інтенсивним господарським розвитком складніше, ніж екстенсивним.

2.3. Основні показники господарської діяльності підприємства

Основними показниками господарської діяльності підприємства є: дохід, витрати, прибуток, рентабельність.

Дохід – це сума грошових коштів, які підприємство одержує за результатами господарської діяльності за певний період часу (як правило, рік), грн./період часу (рік).

Дохід підприємства, D , за певний період часу складається з трьох складових:

$$D = D_p + D_{n.p} + D_u, \quad (2.1)$$

де D_p – дохід підприємства від реалізації товарів та послуг, грн./період часу (рік); визначається за формулою:

$$D_p = \sum_{i=1}^m N_i \cdot C_i; \quad (2.2)$$

C_i – ціна продажу i -го виду товару, послуги, грн./шт;

N_i – кількість проданих товарів, послуг i -го виду за розглядаємих період часу, шт;

m – кількість найменувань проданих товарів, послуг;

$D_{n.p}$ – дохід від позареалізаційних операцій: функціонування жилого фонду, дитячих дошкільних установ, спортивних споруд, дохід, одержаний у вигляді дивідендів від володіння акціями інших підприємств та ін., грн./період часу (рік).

D_u – дохід від продажу підприємством матеріальних цінностей (будівель, споруд, обладнання, транспортних засобів, матеріалів та ін.) і нематеріальних активів (конструкторської, технологічної документації, секретів виробництва, патентів та ін.), грн./період часу (рік).

Розмір доходу у вартісному вираженні відображає обсяг господарської діяльності підприємства за певний період часу, але не характеризує її успішність, ефективність.

Приклад 2.1.

За минулий рік підприємство продало виробів А 50000 штук за ціною 800 грн/шт і виробів Б 10000 штук за ціною 1200 грн. шт.

Доход підприємства від позареалізаційної діяльності склав $D_{n.p.} = 300000$ грн/рік. На протязі року були продані матеріальні цінності і нематеріальні активи на суму $D_u = 2\,000\,000$ грн. Визначити дохід підприємства за минулий рік.

Рішення:

1. Доход підприємства від реалізації товарів розрахуємо за формулою 2.2:

$$D_p = \sum_{i=1}^m N_i \cdot C_i = 50000 \times 800 + 10000 \times 1200 = 52 \text{ млн. грн/рік};$$

2. Доход підприємства за минулий рік розрахуємо за формулою 2.1:

$$D = D_p + D_{n.p.} + D_u = 52 + 0,3 + 2 = 54,3 \text{ млн. грн/рік}.$$

Витрати. Господарська діяльність підприємства неможлива без витрат. Розрізняють витрати поточні і капітальні.

Поточні витрати здійснюються постійно і викликані циклічним поновленням виробництва і продажу товарів та послуг. До *поточних* відносяться витрати на сировину, матеріали, паливо, енергію, заробітну плату, амортизацію, управлінські, транспортні, складські роботи. Сума поточних витрат на одиницю продукції або певну її кількість представляє собою собівартість продукції. Підприємство постійно прагне до зниження собівартості продукції, що визначає підвищення його прибутку. Зниження поточних витрат (собівартості) можна добитися за рахунок ефективного управління, використання нових прогресивних технологій, удосконалення товару та ін.

Капітальні витрати здійснюються епізодично, одноразово; пов'язані зі створенням умов для проведення господарської діяльності підприємства і направлені на формування основних фондів: будівель, споруд, передаткових будов, обладнання, транспорту, інвентарю, житлового фонду, спортивних споруд та ін.

Прибуток – це вартість додаткового продукту, створеного підприємством у ході ефективної господарської діяльності. Якщо собівартість є основою відтворювання виробництва і продажу товарів на існуючому рівні, то прибуток – це основне джерело фінансових ресурсів для розвитку підприємства, посилення і удосконалення його матеріально-технічної бази, задоволення

зростаючих матеріальних, соціальних, духовних потреб персоналу. Розрізняють:

- прибуток від продажу одиниці товару;
- прибуток від реалізації товарів і послуг;
- балансовий прибуток підприємства.

Прибуток від продажу одиниці товару, Π_m , визначається в грн. на одиницю товару за формулою:

$$\Pi_m = \Pi - C_n, \quad (2.3)$$

де Π - ціна продажу одиниці товару, грн/од. товару;

C_n - повна собівартість одиниці товару, грн/од. товару.

Прибуток від реалізації товарів і послуг, Π_p , показує величину прибутку в грн за період часу (рік) від основної діяльності підприємства (виробництво товарів і послуг).

Визначається за формулою:

$$\Pi_p = D_p - C_p = \sum_{i=1}^n \Pi_{mi} \cdot N_i, \quad (2.4)$$

де D_p - доход від реалізації товарів і послуг, грн/період часу (рік);

C_p - повна собівартість реалізованих товарів і послуг, грн/період часу (рік);

Π_{mi} - прибуток від продажу одиниці товару, послуги i -го виду, грн/од. товару;

N_i - кількість проданих товарів, послуг i -го виду за певний період часу, шт.

Балансовий прибуток, Π_σ , в грн за період часу (рік) представляє собою загальний прибуток підприємства від усіх видів діяльності і складається з трьох складових:

$$\Pi_\sigma = \Pi_p + \Pi_{n.p.} + \Pi_\omega, \quad (2.5)$$

де Π_p - прибуток від реалізації товарів і послуг; визначається за формулою 2.4;

$\Pi_{n.p.}$ - прибуток від позареалізаційних операцій, в грн за період часу (рік); визначається за формулою:

$$\Pi_{n.p.} = D_{n.p.} - C_{n.p.}, \quad (2.6)$$

де $D_{n.p.}$ - доход від позареалізаційних операцій, грн/ період часу (рік);

$C_{n.p.}$ - витрати (собівартість) виконання позареалізаційних операцій, грн/ період часу (рік).

Π_u – прибуток від реалізації матеріальних цінностей і нематеріальних активів в грн за період часу (рік); визначається за формулою:

$$\Pi_u = D_u - C_u, \quad (2.7)$$

де D_u - доход від реалізації матеріальних цінностей і нематеріальних активів, грн/період часу (рік);

C_u - сума поточних витрат, пов'язаних з реалізацією матеріальних цінностей і нематеріальних активів (витрати на рекламу, транспортні витрати та ін.), грн/ період часу (рік).

Підприємство прагне до росту прибутку, але її величина ще не є характеристикою успішності, ефективності господарської діяльності. Прибуток показує абсолютний ефект діяльності підприємства. Але ресурси, які були використані для одержання прибутку могли бути різними. Тому, крім прибутку, для повної характеристики ефективності ведення господарської діяльності підприємства слід аналізувати показник рентабельності.

Приклад 2.2.

За минулий рік підприємство продало виробів А 50000 штук за ціною 800 грн/шт і виробів Б 10000 штук по за ціною 1200 грн/шт. Повна собівартість виробу А 600 грн/шт, виробу Б 800 грн/шт. Доход підприємства від позареалізаційної діяльності $D_{n.p.} = 300000$ грн/год. Доход від продажу матеріальних цінностей і нематеріальних активів $D_u = 2$ млн.грн. Відповідно: витрати на виконання позареалізаційних операцій $C_{n.p.} = 250000$ грн/год; поточні витрати на реалізацію матеріальних цінностей і нематеріальних активів $C_u = 0,1$ млн. грн.

Визначити:

- прибуток від продажу одиниці товару А і Б;
- прибуток від реалізації товарів за рік;
- балансовий прибуток підприємства за рік.

Решение:

1. Прибуток від продажу одиниці товару визначаємо за формулою 2.3:

- товар А:

$$P_m = 800 - 600 = 200 \text{ грн/шт};$$

- товар Б:

$$P_m = 1200 - 800 = 400 \text{ грн/шт}.$$

2. Прибуток від реалізації товарів за рік визначаємо за формулою 2.4:

$$P_p = (50000 \times 800 + 10000 \times 1200) - (50000 \times 600 + 10000 \times 800) = 14 \text{ млн.грн/год}.$$

3. Балансовий прибуток підприємства за рік визначаємо за формулою 2.5:

$$P_b = P_p + P_{n.p.} + P_u,$$

при цьому:

$$P_p = 14 \text{ млн.грн/год (визначено вище, в п. 2);}$$

$$P_{n.p.} = 300000 - 250000 = 0,05 \text{ млн. грн/год};$$

$$P_u = 2 - 0,1 = 1,9 \text{ млн.грн/год}.$$

Тоді:

$$P_b = 14 + 0,05 + 1,9 = 15,95 \text{ млн. грн/год}.$$

Рентабельність характеризує рівень ефективності господарської діяльності підприємства, прибутковості використання витрат. Розрізняють: рентабельність товару и загальну рентабельність підприємства.

Рентабельність товару, P_m , показує прибутковість коньяретного товару (відсоток одержаного прибутку з кожної одиниці витрат, вкладених у виробництво конкретного товару). Визначається за формулою:

$$P_m = \frac{P_m}{C_n} \cdot 100\% = \frac{Ц - C_n}{C_n} \cdot 100\%, \quad (2.8)$$

де P_m - прибуток від продажу одиниці товару;

$Ц$ - ціна продажу одиниці товару;

C_n - повна собівартість одиниці товару.

Рентабельність товару аналізується при вирішенні доцільності початку виробництва нових видів продукції, при порівнянні ефективності виробництва однотипного товару різними підприємствами.

Загальна рентабельність підприємства, P_o , характеризує в цілому ефективність ведення підприємством господарської діяльності (відсоток одержаного за рік прибутку з одиниці витрат підприємства). Визначається за формулою:

$$P_z = \frac{Пб}{K_{осн} + K_{об.з}} * 100\%, \quad (2.9)$$

де $Пб$ - річний балансовий прибуток підприємства;

$K_{осн}$ - вартість основних виробничих фондів підприємства;

$K_{об.з}$ - вартість нормованих обігових засобів підприємства.

Показник загальної рентабельності використовується підприємством для оцінки рівня своєї конкурентоспроможності серед підприємств-конкурентів.

Приклад 2.3.

За минулий рік балансовий прибуток підприємства склав 15,95 млн. грн/рік. Вартість основних виробничих фондів підприємства 31,8 млн. грн. Вартість нормованих обігових засобів 21,4 млн. грн. Ціна виробу А 800 грн/шт, виробу Б 1200 грн/шт. Повна собі вартість виробу А 600 грн/шт, виробу Б 800 грн/шт.

Визначити: рентабельність виробу А і виробу Б; загальну рентабельність підприємства.

Рішення:

1. Рентабельність виробів А і Б визначаємо за формулою 2.8:
- рентабельність виробу А:

$$P_A = \frac{800 - 600}{600} \cdot 100\% = 33\%;$$

- рентабельність виробу Б:

$$P_B = \frac{1200 - 800}{800} \cdot 100\% = 50\%.$$

2. Загальну рентабельність підприємства визначаємо за формулою 2.9:

$$P_3 = \frac{15,95}{31,8 + 21,4} \cdot 100\% = 30\%.$$

2.4. Стислі підсумки

Слово «економіка» перекладається з грецької, як мистецтво ведення господарства. Первинною ланкою господарського комплексу будь-якої країни є підприємство – самостійний господарський суб'єкт, створений для виробництва продукції, виконання робіт і послуг з метою задоволення суспільних потреб і одержання прибутку. Підприємство – це організація, яка має ознаки юридичної особи, тобто: володіє майном, виступає у правових відносинах від свого імені, самостійно веде господарську діяльність, заключає договори, наймає і звільняє персонал, представляє свої інтереси у державних органах, відкриває рахунки у банках, має власне найменування та інші засоби індивідуалізації.

За розміром підприємства поділяються на великі, середні і малі. У світовій практиці за однією з класифікацій *великими* вважаються підприємства з чисельністю персоналу більше 1000 чоловік, *середніми* – з чисельністю персоналу від 100 до 1000 чоловік, *малими* – з чисельністю до 100 чоловік.

Для свого розвитку підприємства використовують стратегії: росту; обмеженого росту; зкорочення; поєднання трьох вище названих стратегій.

При стратегії *росту* річні темпи підвищення основних економічних показників господарської діяльності підприємства (збільшення доходу, прибутку, основних фондів, підвищення рівня якості товарів і послуг та ін.) перебільшує 5%. В управлінні стратегія потребує високого рівня організації виробничих процесів, використання новітніх технологій, прийняття високоефективних проектних рішень. Стратегії росту, як правило, додержуються «молоді» малі фірми, які працюють на ринку ще короткий проміжок часу, мають невеликі активи і намагаються швидко і надовго закріпитися в конкурентній середі.

При стратегії *обмеженого росту* основні економічні показники господарської діяльності збільшуються від 0% до 5%. Таку стратегію частіше використовують великі і середні підприємства, які тривалий час стійко працюють на ринку, мають стабільні господарські зв'язки з постачальниками та споживачами.

При стратегії *скорочення* підприємство свідомо зменшує основні економічні показники, повністю або частково припиняючи господарську діяльність, відсікаючи або скорочуючи організаційні структури, переводячи матеріальні цінності у швидколіквідні форми.

На практиці, частіше всього, підприємство використовує *поєднання трьох вище названих стратегій*, гнучко і своєчасно переходячи від одної стратегії до іншої.

Реалізація стратегій господарського розвитку підприємства може проходити за двома напрямками: екстенсивному; інтенсивному.

Екстенсивний напрямок передбачає розвиток господарської діяльності на минулих технологіях за рахунок використання факторів: розширення виробничих площ; створення додаткових робочих місць; залучення у сферу виробництва додаткової робочої сили.

Інтенсивний напрямок розвитку підприємства включає збільшення випуску продукції, доходу, прибутку без нарощування чисельності виробничого персоналу, внаслідок використання наступних факторів: використання сучасних прогресивних технологій; застосування високопродуктивного, ефективного обладнання; механізація і автоматизація виробничих процесів; підвищення кваліфікації і професійної майстерності персоналу; удосконалення управління (планування, організації, мотивації, контролю) господарської діяльності.

Основними показниками господарської діяльності підприємства є: дохід, витрати, прибуток, рентабельність.

Дохід – це сума грошових коштів, які підприємство одержує за результатами господарської діяльності за певний період часу (як правило, рік), грн/період часу (рік). Розмір доходу у вартісному вираженні відображає обсяг господарської діяльності підприємства за певний період часу, але не характеризує її успішність, ефективність.

Витрати. Господарська діяльність підприємства неможлива без витрат. Розрізняють витрати поточні і капітальні.

Поточні витрати здійснюються постійно і викликані циклічним поновленням виробництва і продажу товарів та послуг. До *поточних* відносяться витрати на сировину, матеріали, паливо, енергію, заробітну плату, амортизацію, управлінські, транспортні, складські роботи. Сума поточних витрат на одиницю продукції або певну її кількість представляє собою собівартість продукції. Підприємство постійно прагне до зниження собівартості продукції,

що визначає підвищення його прибутку. Зниження поточних витрат (собівартості) можна добитися за рахунок ефективного управління, використання нових прогресивних технологій, удосконалення товару та ін.

Капітальні витрати здійснюються епізодично, одноразово; пов'язані зі створенням умов для проведення господарської діяльності підприємства і направлені на формування основних фондів: будівель, споруд, передаткових будов, обладнання, транспорту, інвентарю, житлового фонду, спортивних споруд та ін.

Прибуток – це вартість додаткового продукту, створеного підприємством у ході ефективної господарської діяльності. Якщо собівартість є основою відтворення виробництва і продажу товарів на існуючому рівні, то прибуток – це основне джерело фінансових ресурсів для розвитку підприємства, посилення і удосконалення його матеріально-технічної бази, задоволення зростаючих матеріальних, соціальних, духовних потреб персоналу. Розрізняють: прибуток від продажу одиниці товару; прибуток від реалізації товарів і послуг; балансовий прибуток підприємства.

Рентабельність характеризує рівень ефективності господарської діяльності підприємства, прибутковості використання витрат. Розрізняють: рентабельність товару и загальну рентабельність підприємства. Рентабельність товару аналізується при вирішенні доцільності початку виробництва нових видів продукції, при порівнянні ефективності виробництва однотипного товару різними підприємствами. Показник загальної рентабельності використовується підприємством для оцінки рівня своєї конкурентоспроможності серед підприємств-конкурентів.

2.5. Контрольні питання

1. Сутність економічної діяльності підприємства.
2. Стратегії розвитку підприємства.
3. Напрямки розвитку підприємства.
4. Доход, як показник господарської діяльності підприємства.
5. Витрати, як показник господарської діяльності підприємства.
6. Прибуток, як показник господарської діяльності підприємства.
7. Рентабельність, як показник господарської діяльності підприємства.

3. ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Сутність і значення економічної ефективності

Головною метою будь-якої господарської системи (суспільне виробництво, підприємство, цех, ланка, робоче місце) є максимальна економічна ефективність. В кожній господарській системі проходить процес перетворення – від виробничих ресурсів (витрат) до результатів (доходу, прибутку, економічному ефекту, підвищенню якості та ін.).

$$B \rightarrow P \rightarrow R \quad (3.1)$$

де B – витрати виробничих ресурсів;

P – процес перетворення;

R – результат функціонування системи.

Під *економічним ефектом*, як правило, розуміють представлену у грошових одиницях абсолютну величину результату господарської діяльності.

Економічна ефективність господарської діяльності представляє собою співвідношення результату, R , і витрат, B , на його одержання:

$$\mathcal{E}f = \frac{R}{B}; \quad (3.2)$$

Всю множину задач досягнення підприємством максимальної ефективності можна об'єднати у чотири групи.

В задачах першої групи при «вільному» ринку, але обмежених ресурсах (постійних витратах), визначається максимальний результат:

$$B = \text{const}; R \rightarrow \text{max}.$$

В задачах другої групи при обмежених результатах («жорсткий» ринок – обсяг реалізації товарів підприємства обмежений) визначаються мінімально потрібні витрати:

$$P = \text{const}; V \rightarrow \min.$$

Біштріше всього максимална ефективність досягається в задачах третьої групи при максимізації результатів і мінімізації витрат:

$$P \rightarrow \max; V \rightarrow \min.$$

Достатньо часто в практиці господарської діяльності вирішуються задачі четвертої групи: максималної ефективності підприємство досягає при більш швидкому рості результатів, ніж витрат:

$$P \rightarrow \rightarrow \max; V \rightarrow \max.$$

Задачі всіх чотирьох груп вирішуються на основі використання факторів інтенсивного напрямку розвитку.

Як правило, в якості результату господарської діяльності підприємство приймає величину річного прибутку. Показник економічної ефективності характеризує величину результату (прибутку), одержаного за рік на одиницю витрат. В практиці господарської діяльності для характеристики економічної ефективності підприємства використовуються показники рентабельності товару, P_T , (формула 1.8) і загальної рентабельності підприємства, P_3 , (формула 2.9).

В господарській діяльності існують наступні приблизні діапазони економічної ефективності і рентабельності:

а) показники економічної ефективності і рентабельності нижче нуля:

$$\mathcal{E}_\phi < 0; \quad P_T < 0\%;$$

в цьому випадку виробництво товару має негативний результат (збитки) - рішення не можна реалізувати, тому, що його виконання наносить підприємству економічну шкоду;

б) показники економічної ефективності і рентабельності дорівнюють нулю:

$$\mathcal{E}_\phi = 0; \quad P_T = 0\%;$$

виробництво товару має нульовий результат – рішення не можна реалізувати, тому, що його виконання не приносить економічної вигоди;

в) показники економічної ефективності і рентабельності виробництва товару знаходяться у діапазоні:

$$0 < \mathcal{E}_\phi < 0,08; \quad 0\% < P_T < 8\%;$$

рішення не можна рекомендувати до виконання, тому, що воно має низьку економічну вигоду – приблизно весь прибуток витрачається на покриття економічних ризиків;

г) $\mathcal{E}_\phi = 0,08 - 0,60$; $P_T = 8\% - 60\%$ - діапазон економічної ефективності і рентабельності виробництва однорідних товарів, товарів широкого вжитку;

д) $\mathcal{E}_\phi = 0,60 - 1,5$; $P_T = 60\% - 150\%$ - діапазон економічної ефективності і рентабельності виробництва модних, оригінальних, якісних товарів;

ж) $\mathcal{E}_\phi = 1,5 - 3,0$; $P_T = 150\% - 300\%$ - діапазон економічної ефективності і рентабельності виробництва лікерогорілчанних, тютюнових товарів, шоу-бізнеса;

з) $\mathcal{E}_\phi > 3,0$; $P_T > 300\%$ - діапазон економічної ефективності і рентабельності кримінальної економічної діяльності (виробництво і торгівля зброєю, наркотиками, продаж людей, контроль азартних ігор та ін.).

Таким чином, кожна сфера господарської діяльності характеризується певним рівнем економічної ефективності.

Розрізняють поняття: абсолютна (загальна) і порівняльна (відносна) ефективності.

3.2. Основні принципи розрахунку економічної ефективності

В оцінках економічної ефективності господарської діяльності підприємства, проектів господарських рішень, використання ресурсів (капітальних вкладень, діючих виробничих фондів) доцільно додержуватись ряду принципів:

а) ефективність повинна визначатись співставленням результатів з витратами;

б) додержуватись комплексного підходу, розглядаючи як сферу виробництва, так і експлуатації, враховуючи зв'язки проектного рішення з іншими процесами;

в) правильно враховувати поточні і капітальні витрати, здійснені у різні строки;

г) вибір варіанту методами порівняльної ефективності необхідно доповнювати оцінкою загальної ефективності;

д) при виборі варіантів технічних рішень необхідно виходити з оптимальних для даних умов режимів використання технічних засобів по кожному варіанту;

е) критерій оптимальності при виборі рішень повинен бути єдиним для всіх варіантів, що порівнюються.

3.3. Абсолютна (загальна) економічна ефективність

Абсолютна (загальна) економічна ефективність характеризує раціональність використання певної сукупності ресурсів (капітальних вкладень, або діючих виробничих фондів).

В розрахунках абсолютної (загальної) економічної ефективності капітальних вкладень використовуються наступні показники:

а) по господарському комплексу країни:

- *показник абсолютної (загальної) економічної ефективності капітальних вкладень, E_K* :

$$E_K = \frac{\Delta D}{K}; \quad (2.3)$$

- *строк окупності капітальних вкладень, T_K* :

$$T_K = \frac{K}{\Delta D}, \quad (3.4)$$

де ΔD – річний приріст національного доходу (чистої продукції) у порівняних цінах;

K – капітальні вкладення, які визвали приріст національного доходу ΔD .

Використання капітальних вкладень враховується ефективним, якщо:

$E_K \geq E_{N(K)}^K$ - розрахунковий показник абсолютної економічної ефективності капітальних вкладень господарського комплексу країни більше, або дорівнює нормативному показнику ефективності (або показнику ефективності капітальних вкладень країни – конкурента);

$T_K \leq T_{H(K)}^K$ - розрахунковий строк окупності капітальних вкладень господарського комплексу країни менше або дорівнює нормативному строку окупності (або строку окупності капітальних вкладень країни – конкурента),

де $E_{H(K)}^K$ - нормативний (конкурента) показник абсолютної (загальної) економічної ефективності використання ресурсів господарського комплексу країни.

Для розрахунків може бути прийнята величина нормативного показника абсолютної економічної ефективності використання ресурсів господарського комплексу країни

$$E_H^K = 0,14;$$

$T_{H(K)}^K$ - нормативний (конкурента) строк окупності ресурсів господарського комплексу країни, років.

Для розрахунків може бути прийнята величина нормативного строку окупності господарського комплексу країни

$$T_H^K = 7,14 \text{ років}$$

б) по регіональним господарським комплексам, окремим галузям, діючим підприємствам:

- показник абсолютної (загальної) економічної ефективності, E_{Π} :

$$E_{\Pi} = \frac{\Delta\Pi}{K} ; \quad (3.5)$$

- строк окупності капітальних вкладень, T_{Π} :

$$T_{\Pi} = \frac{K}{\Delta\Pi} , \quad (3.6)$$

де $\Delta\Pi$ - річний приріст прибутку (зниження витрат виробництва);

ΔK - капітальні вкладення, які визвали приріст прибутку $\Delta\Pi$.

Використання капітальних вкладень вважається ефективним, якщо:

$E_{\Pi} \geq E_{H(K)}^K$ - розрахунковий показник абсолютної економічної ефективності капітальних вкладень більше, або дорівнює нормативному показнику ефективності (або показнику ефективності капітальних вкладень конкурента);

$T_{\Pi} \leq T_{H(K)}$ - розрахунковий строк окупності капітальних вкладень менше або дорівнює нормативному строку окупності (або строку окупності капітальних вкладень конкурента),

де $E_{H(K)}$ - нормативний (конкурента) показник абсолютної (загальної) економічної ефективності використання капітальних вкладень на підприємстві. Приймається у залежності від сфери діяльності підприємства або ефективності використання капітальних вкладень конкурентами;

$T_{H(K)}$ - нормативний (конкурента) строк окупності капітальних вкладень на підприємстві. Приймається у залежності від сфери діяльності підприємства або строків окупності капітальних вкладень у конкурентів;

в) по підприємствам, які будуються заново, цехам, іншим об'єктам і окремим господарським проектам:

- показник абсолютної (загальної) економічної ефективності капітальних вкладень, E_{Π} :

$$E_{\Pi} = \frac{\Pi}{K} \quad (3.7)$$

строк окупності капітальних вкладень, T_{Π} :

$$T_{\Pi} = \frac{K}{\Pi}, \quad (3.8)$$

де K – капітальні вкладення, грн;

Π – річний прибуток підприємства, об'єкту, проекту. Він може бути визначеним за формулою:

$$\Pi = \sum_{i=1}^n N_i * (C_i - C_i), \quad (3.9)$$

де C_i - ціна одиниці товару i -го виду;

C_i - повна собівартість одиниці товару i -го виду;

N_i - річний обсяг продажів товару i -го виду;

n - кількість видів товарів, що виготовляються підприємством.

Використання капітальних вкладень вважається ефективним, якщо виконується умова:

$$E_{II} \geq E_{H(K)};$$

$$T_{II} \leq T_{H(K)}.$$

Абсолютна (загальна) економічна ефективність розраховується не тільки по відношенню до капітальних вкладень, але і по відношенню діючих виробничих фондів. В розрахунках абсолютної (загальної) економічної ефективності діючих виробничих фондів використовується *показник абсолютної (загальної) економічної ефективності діючих виробничих фондів*:

а/ по господарському комплексу країни, E_K^ϕ :

$$E_K^\phi = \frac{D}{\Phi_B^K} = \frac{D}{\Phi_O^K + \Phi_{OB}^K}, \quad (3.10)$$

де D – річний обсяг виробленого національного доходу (або чистого прибутку), грн/рік;

Φ_B^K - середньорічна вартість виробничих фондів господарського комплексу країни, грн;

Φ_O^K - середньорічна вартість основних виробничих фондів господарського комплексу країни, грн,

Φ_{OB}^K - вартість обігових засобів господарського комплексу країни, грн.

Використання діючих виробничих фондів в господарському комплексі країни вважається ефективним, якщо виконується умова:

$E_K^\phi \geq E_n^K(\kappa)$ - розрахунковий показник абсолютної економічної ефективності використання діючих виробничих фондів в господарському комплексі країни більше, або дорівнює нормативному показнику ефективності в цьому комплексі (або показнику ефективності конкурента);

б) по регіональним господарським комплексам, окремим галузям, діючим підприємствам, E_n^ϕ :

$$E_n^\phi = \frac{\Pi}{\Phi_n} = \frac{\Pi}{\Phi_o + \Phi_{об}}, \quad (3.11)$$

де Π – річний прибуток, грн/рік;

Φ_n – середньорічна вартість виробничих фондів комплексу, галузі, підприємства, грн;

Ф_о - середньорічна вартість основних виробничих фондів комплексу, галузі, підприємства, грн;

Ф_{об} – норматив обігових засобів комплексу, галузі, підприємства, грн.

Використання комплексом, галузью, підприємством діючих виробничих фондів вважається ефективним, якщо виконується умова:

$E_n^{\phi} \geq E_n(\kappa)$ - розрахунковий показник абсолютної економічної ефективності використання діючих виробничих фондів в регіональному господарському комплексі, галузі, підприємстві більше або дорівнює нормативному показнику ефективності (або показнику ефективності конкурента).

Приклад 3.1.

Підприємство розробляє господарський проект з виробництва товару А. Загальна сума капітальних вкладень на реалізацію проекту К = 1 млн. грн. Ціна виробництва товару Ц = 8 грн/шт. Повна собівартість одиниці товару С = 6 грн/шт. Річний обсяг продажів товару N = 100 тис. штук. Нормативний строк окупності капітальних вкладень T_n = 7,14 лет.

Визначити доцільність капітальних вкладень на основі показників:

- абсолютної (загальної) економічної ефективності капітальних вкладень;
- строку окупності капітальних вкладень.

Рішення:

1. Річний прибуток підприємства за проектом визначається за формулою 3.9:

$$П = \sum_{i=1}^m N_i \cdot (C_i - C_i) = 100000 \cdot (8 - 6) = 200000 \text{ грн / рік.}$$

2. Показник абсолютної (загальної) економічної ефективності використання капітальних вкладень в господарському проекті визначаємо за формулою 3.7:

$$E_n = \frac{П}{К} = \frac{200000}{1000000} = 0,2.$$

3. Строк окупності капітальних вкладень за господарським проектом визначимо за формулою 3.8:

$$T_n = \frac{K}{\Pi} = \frac{1000000}{200000} = 5 \text{ років.}$$

4. Тому, що $E_n \triangleright E_n (0,2 \triangleright 0,14)$; $T_n \triangleleft T_n (5 \triangleleft 7,14)$, використання капітальних вкладень за господарським проектом є ефективним, а здійснення капітальних вкладень економічно виправдано і доцільно.

3.4. Порівняльна (відносна) економічна ефективність

Під порівняльною економічною ефективністю використання ресурсів розуміють вибір кращого рішення з множини, що розглядається на основі співставлення їх економічних показників. Порівняльна (відносна) економічна ефективність частіше всього розраховується при співставленні варіантів господарських або технічних рішень, розміщення підприємств і їх комплексів, будівництва нових або реконструкції діючих підприємств, виборі взаємозамінної продукції, упровадженні нових видів техніки та ін.

Найбільш зручним розрахунковим показником при визначенні порівняльної економічної ефективності є *показник приведених витрат*.

У випадку, коли поточні виробничі витрати (річна собівартість продукції) по роках виробництва не змінюються, *приведені витрати* по і – му варіанту проекту визначаються за формулами:

$$Z_i = C_i + E_H \cdot K_i, \text{ грн / рік}; \quad (3.12)$$

або

$$Z_i = C_i + \frac{K_i}{T_H}, \text{ грн / рік}; \quad (3.13)$$

или

$$Z_i = C_i \cdot T_n + K_i, \text{ грн / норм. строк окупності}, \quad (3.14)$$

де C_i – повна собівартість річного обсягу виробництва товару по і-му варіанту проекту, грн/рік;

K_i – капітальні вкладення по і -му варіанту проекту, грн;

E_n – нормативний коефіцієнт економічної ефективності;

T_n – нормативний строк окупності, років.

Якщо собівартість продукції за роками виробництва змінюється, *приведені витрати* можна визначити за формулою:

$$Z_i = \sum_{j=1}^{T_n} C_{ij} + K_i, \text{ грн./норм. строк окупності, } \quad (3.15)$$

де C_{ij} – повна собівартість річного обсягу виробництва товару в j -м році по i -му варіанту проекту, грн/рік.

Якщо порівнюються варіанти нового проектного рішення, то кращим вважається i -й варіант з меншими приведеними витратами:

$$Z_i = \min.$$

Приклад 3.2.

Розглядаються три варіанти виконання господарського проекту з економічними показниками:

- повна собівартість річного виробництва продукції за варіантами:

$$C_1 = 3500000 \text{ грн/рік}; C_2 = 3000000 \text{ грн/рік}; C_3 = 2500000 \text{ грн/рік};$$

- капітальні вкладення за варіантами:

$$K_1 = 1000000 \text{ грн}; K_2 = 1500000 \text{ грн}; K_3 = 2000000 \text{ грн}.$$

Нормативний коефіцієнт економічної ефективності

$$E_n = 0,14.$$

Визначити кращий варіант виконання господарського проекту.

Рішення:

Приведені витрати за варіантами господарського проекту визначимо за формулою 3.12:

$$Z_1 = C_1 + E_n \cdot K_1 = 3500000 + 0,14 \cdot 1000000 = 3640000 \text{ грн/рік};$$

$$Z_2 = C_2 + E_n \cdot K_2 = 3000000 + 0,14 \cdot 1500000 = 3210000 \text{ грн/рік};$$

$$Z_3 = C_3 + E_n \cdot K_3 = 2500000 + 0,14 \cdot 2000000 = 2780000 \text{ грн/рік}.$$

Кращим варіантом господарського проекту є третій варіант, тому, що він має мінімальні приведені витрати.

Якщо порівнюються деяке базове існуюче рішення з декількома новими, то доцільність заміни базового рішення новим визначається на основі умови:

$$E_{\phi} = \frac{E}{Z_n} = \frac{Z_B - Z_n}{Z_n} \geq E_n \quad (3.16)$$

де $E = Z_B - Z_n$ – економічний ефект від заміни базового рішення новим, грн;

Z_B, Z_n – відповідно, приведені витрати по базовому і новому рішенням, грн;

E_n – нормативний коефіцієнт економічної ефективності.

Якщо $E_{\phi} < E_n$ – заміна базового рішення новим економічно недоцільна і базове рішення має право на подальше життя.

Приклад 3.3.

Розглядається доцільність заміни існуючого (базового) господарського рішення новим. Рішення, що порівнюються, мають економічні показники:

1. повна собівартість річного виробництва:

- по базовому господарському рішенням

$$C_{\phi} = 4000000 \text{ грн / рік};$$

- по новому господарському рішенням

$$C_n = 3920000 \text{ грн / рік};$$

2. капітальні вкладення:

- по базовому господарському рішенням $K_1 = 2000000 \text{ грн};$

- по новому господарському рішенням $K_2 = 1000000 \text{ грн}.$

Нормативний коефіцієнт економічної ефективності $E_n = 0,14$.

Визначити доцільність заміни існуючого (базового) господарського рішення новим.

Рішення:

1. Приведені витрати за рішеннями, що порівнюються, визначимо за формулою 3.12:

$$\begin{aligned} & \text{- базове рішення: } Z_{\phi} = C_{\phi} + E_n \cdot K_{\phi} = 4000000 + \\ & + 0,14 \cdot 2000000 = 4280000 \text{ грн / рік}; \end{aligned}$$

- нове рішення: $Z_n = C_n + E_n \cdot K_n = 3920000 +$
 $+ 0,14 \cdot 1000000 = 4060000$ грн / рік.

2. Показник ефективності заміни базового рішення новим визначимо за формулою 3.16:

$$\mathcal{E}_\phi = \frac{\mathcal{E}}{Z_n} = \frac{Z_\phi - Z_n}{Z_n} = \frac{4280000 - 4060000}{4060000} = 0,05.$$

Тому, що розрахунковий показник ефективності заміни базового рішення новим нижче нормативного показника: $E_\phi < E_n$, $0,05 < 0,14$, то заміна базового рішення новим економічно недоцільна.

При визначенні порівняльної економічної ефективності проектні рішення, що порівнюються, повинні бути співставлені за річними обсягами виробництва, строками служби, продуктивністю та іншими факторами.

а) Співставленість рішень, що аналізуються, за річними обсягами виробництва

Припустимо, проводиться порівняння двох господарських рішень з річними приведеними витратами Z_1, Z_2 (грн/рік) і різними річними обсягами виробництва, $N_1 \neq N_2$, (шт/рік).

Внаслідок нерівності річних обсягів виробництва за рішеннями, що порівнюються, порушується умова співставлення варіантів. Виявлення кращого господарського рішення за мінімумом приведених витрат в цьому випадку неможливо, тому, що величина витрат пропорційна обсягу виробництва і мінімальні витрати будуть у варіанті з меншим річним обсягом виробництва. Це буде свідчити про помилкові переваги цього варіанту.

До належних умов співставлення рішення, що порівнюються, приводяться на основі розрахунків:

• *визначення питомих приведених витрат на одиницю товару, послуги:*

$$Z_{n1} = \frac{Z_1}{N_1}; \quad Z_{n2} = \frac{Z_2}{N_2}; \quad (3.17)$$

В цьому випадку умова співставлення рішень виконується і можна визначати краще господарське рішення на основі порівняння

питомих приведених витрат на одиницю продукції, послуг. Кращим є i -е рішення з мінімумом питомих приведених витрат на одиницю продукції, послуг:

$$Z_{ni} = \min.$$

• визначення приведених витрат, перерахованих на обсяг виробництва порівняного варіанту.

Наприклад, приведені витрати по першому варіанту перераховуються на обсяг виробництва по другому варіанту:

$$Z_1(N_2) = \frac{Z_1}{N_1} N_2 \quad (3.18)$$

В цьому випадку умова співставлення виконується (витрати по варіантам, що порівнюються, визначені на однаковий обсяг виробництва) і можна визначити краще господарське рішення на основі порівняння приведених витрат по варіантам, перерахованих на однаковий обсяг виробництва.

Кращим є i -е господарське рішення з мінімумом приведених витрат: $Z_i(N_2) = \min.$

Приклад 3.4.

Порівнюються два варіанти господарського рішення з різними річними обсягами виробництва. Економічні показники варіантів господарського рішення:

1. річні приведені витрати:
 - варіант 1: $Z_1 = 5000000$ грн / рік;
 - варіант 2: $Z_2 = 8000000$ грн / рік.
2. річний обсяг виробництва:
 - варіант 1: $N_1 = 5000$ штук / рік;
 - варіант 2: $N_2 = 10000$ штук / рік.

Визначити кращий варіант господарського рішення.

Рішення:

1. Приведені витрати на одиницю продукції, послуги по варіантах господарського рішення визначимо за формулою 3.17:

$$Z_{n1} = \frac{Z_1}{N_1} = \frac{5000000}{5000} = 1000 \text{ грн / шт};$$

$$Z_{n2} = \frac{Z_2}{N_2} = \frac{8000000}{10000} = 800 \text{ грн/шт.}$$

Другий варіант господарського рішення є кращим, тому, що має менші приведені витрати на одиницю продукції.

2. Приведені витрати першого варіанту, перераховані на обсяг виробництва другого варіанту, визначимо за формулою 3.18:

$$Z_1(N_2) = \frac{Z_1}{N_1} \cdot N_2 = \frac{5000000}{5000} \cdot 10000 = 10000000 \text{ грн.}$$

Таким чином, перший варіант господарського рішення при обсягу виробництва 10000 шт/рік має приведені витрати 10000000 грн. Другий варіант господарського рішення при обсягу виробництва 10000 шт/рік має приведені витрати 8000000 грн.

Отже, другий варіант господарського рішення є кращим, тому, що має менші приведені витрати, перераховані на обсяг виробництва другого варіанту (10000 шт/рік).

б) *Співставленість рішень, що аналізуються, за продуктивністю машин, обладнання*

Припустимо, проводиться порівняння двох варіантів інноваційного проекту машини з приведеними витратами Z_1 , Z_2 (грн/шт) і різною продуктивністю: P_1 , P_2 (кВт) по варіантах.

Умова співставлення варіантів порушена. Виявлення кращого рішення з мінімуму приведених витрат в цьому випадку неможливо, тому, що величина витрат пропорційна продуктивності. Тобто, мінімальні витрати будуть у варіанті з меншою продуктивністю, що буде свідчити про помилкові переваги цього варіанту.

До належних умов співставлення рішення, що порівнюються, приводяться на основі розрахунків:

• *визначення питомих приведених витрат на одиницю продуктивності:*

$$Z_{n1} = \frac{Z_1}{P_1}; \quad Z_{n2} = \frac{Z_2}{P_2}. \quad (3.19)$$

В цьому випадку умова співставлення виконується (витрати по варіантах – на одиницю продуктивності) і можна визначати кращий варіант інноваційного проекту на основі порівняння

питомих приведених витрат на одиницю продуктивності. Кращим є i -е рішення з мінімумом питомих приведених витрат на одиницю продуктивності:

$$Z_{ni} = \min.$$

• визначення приведених витрат, перерахованих на продуктивність порівняного варіанту.

Наприклад, приведені витрати по першому варіанту, перераховані на продуктивність по другому варіанту:

$$Z_1(P_2) = \frac{Z_1}{P_1} \cdot P_2. \quad (3.20)$$

В цьому випадку умова співставлення виконується (витрати по варіантам, що порівнюються, визначені на однакову продуктивність) і можна визначити краще господарське рішення на основі порівняння приведених витрат по варіантах, перерахованих на однакову продуктивність машини, обладнання.

Кращим є i -е рішення з мінімумом приведених витрат:

$$Z_i(P_2) = \min.$$

Приклад 3.5.

Порівнюються два варіанти обладнання з різною продуктивністю. Варіанти обладнання мають економічні показники:

1. Приведені витрати на одиницю обладнання:
 - по варіанту 1: $Z_1 = 100000 \text{ грн / шт}$;
 - по варіанту 2: $Z_2 = 120000 \text{ грн / шт}$.
2. Продуктивність обладнання:
 - по варіанту 1: $P_1 = 400 \text{ кВт}$;
 - по варіанту 2: $P_2 = 420 \text{ кВт}$.

Рішення:

1. приведені витрати на одиницю продуктивності по варіантах обладнання визначимо за формулою 3.19:

$$Z_{n1} = \frac{Z_1}{P_1} = \frac{100000}{400} = 250 \text{ грн / кВт};$$

$$Z_{n2} = \frac{Z_2}{P_2} = \frac{120000}{420} = 286 \text{ грн/кВт.}$$

Перший варіант обладнання є кращим, тому, що має менші приведені витрати на одиницю продуктивності.

2. Приведені витрати першого варіанту, перераховані на продуктивність другого варіанту обладнання, визначимо за формулою 3.20:

$$Z_1(P_2) = \frac{Z_1}{P_1} \cdot P_2 = \frac{100000}{400} \cdot 420 = 105000 \text{ грн.}$$

Таким чином, перший варіант обладнання при продуктивності 420 кВт має приведені витрати 105000 грн. Другий варіант обладнання при продуктивності 420 кВт має приведені витрати 120000 грн. Отож, перший варіант обладнання є кращим, тому, що має менші приведені витрати, перераховані на продуктивність другого варіанту (420 кВт).

в) *Співставленість рішень, що аналізуються, за строком служби машин, обладнання*

Припустимо, проводиться порівняння двох варіантів інноваційного проекту машин з приведеними витратами Z_1 , Z_2 (грн/шт) і різними строками служби T_1 , T_2 (років) по варіантам.

Умова співставлення варіантів порушена. Виявлення кращого рішення з мінімуму приведених витрат в цьому випадку неможливо, тому, що величина витрат пропорційна строку служби. Тобто, мінімальні витрати будуть у варіанті з меншим строком служби, що буде свідчити про помилкові переваги цього варіанту.

До належних умов співставлення рішення, що порівнюються, приводяться на основі розрахунків:

• *визначення питомих приведених витрат на один строк служби*

$$Z_{n1} = \frac{Z_1}{T_1}; \quad Z_{n2} = \frac{Z_2}{T_2}. \quad (3.21)$$

В цьому випадку умова співставлення виконується (витрати по варіантам, що порівнюються, визначені на однаковий строк – один рік служби) і можна визначати краще господарське рішення на основі порівняння питомих приведених витрат по варіантах, перерахованих на однаковий строк – один рік служби.

Кращим є i -е рішення з мінімумом питомих приведених витрат:

$$Z_{ni} = \min.$$

• визначення приведених витрат, перерахованих на строк служби порівняного варіанту.

Наприклад, приведені витрати по першому варіанту, перераховані на строк служби по другому варіанту:

$$Z_1(T_2) = \frac{Z_1}{T_1} \cdot T_2. \quad (3.22)$$

В цьому випадку умова співставлення виконується (витрати по варіантам, що порівнюються, визначені на однаковий строк служби) і можна визначати кращий варіант господарського рішення на основі порівняння приведених витрат по варіантах, перерахованих на однаковий строк служби машини, обладнання.

Кращим є i -е рішення з мінімумом приведених витрат:

$$Z_i(T_2) = \min.$$

Приклад 3.6.

Порівнюються два варіанти обладнання з різними строками служби. Варіанти обладнання мають економічні показники:

1. Приведені витрати на одиницю обладнання:
 - по варіанту 1: $Z_1 = 100000 \text{ грн / шт}$;
 - по варіанту 2: $Z_2 = 150000 \text{ грн / шт}$.
2. Строк служби обладнання:
 - по варіанту 1: $T_1 = 5 \text{ рік}$;
 - по варіанту 2: $T_2 = 6 \text{ рік}$.

Визначити кращий варіант обладнання.

Рішення:

1. Питомі приведені витрати по варіантам обладнання визначимо за формулою 3.21:

$$Z_{n1} = \frac{Z_1}{T_1} = \frac{100000}{5} = 20000 \text{ грн / шт};$$

$$Z_{n2} = \frac{Z_2}{T_2} = \frac{150000}{6} = 25000 \text{ грн / шт}.$$

Перший варіант обладнання є кращим, тому, що має менші питомі приведені витрати.

3. Приведені витрати першого варіанту, перераховані на строк служби другого варіанту обладнання, визначимо за формулою 3.22:

$$Z_1(T_2) = \frac{Z_1}{T_1} \cdot T_2 = \frac{100000}{5} \cdot 6 = 120000 \text{ грн}.$$

Таким чином, перший варіант обладнання при строці служби 6 років має приведені витрати 120000 грн. Другий варіант обладнання при строці служби 6 років має приведені витрати 150000 грн. Отож, перший варіант обладнання є кращим, тому, що має менші приведені витрати, перераховані на строк служби другого варіанту (6 років).

3.5. Врахування фактору часу в розрахунках економічної ефективності

Господарські проекти, які розробляються підприємством, як правило, виконуються на протязі ряду років. Раціональний розподіл капітальних вкладень по рокам реалізації проекту має велике значення для зниження загальної величини витрат. При оцінці витрат, розподілених у часі, слід розділяти фінансові ресурси на:

- власні;
- позичені;

а) Використання підприємством власних фінансових ресурсів

Якщо строк виконання господарського проекту T років, в t -м році капітальні вкладення в проект складають K_t , грн., то агальна величина витрат по господарському проекту може бути визначена:

$$K_{заг} = K_{кошт} + K_n = \sum_{t=1}^T K_t (1 + E_p)^{(T-t)}, \quad (3.23)$$

де $K_{кошт}$ - кошторисна вартість господарського проекту, грн.
Визначається сумою витрат по рокам проекту:

$$K_{кошт} = \sum_{t=1}^T K_t; \quad (3.24)$$

E_p -розрахунковий рівень ефективності капіталу підприємства в сфері його використання;

K_n - величина упущеної вигоди (втраченого прибутку) внаслідок «заморожування» фінансових ресурсів у формі капітальних вкладень, грн. Може бути визначена за формулою:

$$K_n = \sum_{t=1}^T K_t \cdot (1 + E_p)^{(T-t)} - \sum_{t=1}^T K_t; \quad (3.25)$$

Кращим є i - е рішення з мінімумом загальних витрат:

$$K_{заг i} = \min.$$

Приклад 3.7.

Розглядаються два варіанти господарського проекту з власними капітальними вкладеннями підприємства на протязі трьох років.

Капітальні вкладення по рокам першого варіанту господарського проекту: перший рік – 20 млн. грн; другий рік – 30 млн. грн; третій рік - 50 млн. грн.

Капітальні вкладення по рокам другого варіанту господарського проекту: перший рік – 50 млн. грн; другий рік – 30 млн. грн; третій рік – 20 млн. грн.

Розрахунковий рівень ефективності капіталу $E_p = 0,2$.

Визначити кращий варіант капітальних вкладень і величини втраченого прибутку по варіантам.

Рішення:

1. Загальні величини витрат по варіантам господарського проекту визначимо за формулою 3.23:
- варіант 1:

$$K_{заг1} = \sum_{t=1}^T K_{t1} \cdot (1 + E_p)^{(T-t)} = 20 \cdot (1 + 0,2)^{(3-1)} +$$

$$+ 30 \cdot (1 + 0,2)^{(3-2)} + 50 \cdot (1 + 0,2)^{(3-3)} = 28,8 + 36 + 50 =$$

$$= 114,8 \text{ млн. грн.}$$

- варіант 2:

$$K_{заг2} = \sum_{t=1}^T K_{t2} \cdot (1 + E_p)^{(T-t)} = 50 \cdot (1 + 0,2)^{(3-1)} +$$

$$+ 30 \cdot (1 + 0,2)^{(3-2)} + 20 \cdot (1 + 0,2)^{(3-3)} = 72 + 36 + 20 =$$

$$= 128 \text{ млн. грн.}$$

Перший варіант є кращим, тому, що має менші загальні витрати.

2. Величини втраченого прибутку по варіантам господарського проекту визначимо за формулою 3.25:

- варіант 1:

$$K_{n1} = \sum_{t=1}^T K_{t1} \cdot (1 + E_p)^{(T-t)} - \sum_{t=1}^T K_{t1} = 114,8 - 100 =$$

$$= 14,8 \text{ млн. грн.};$$

- варіант 2:

$$K_{n2} = \sum_{t=1}^T K_{t2} \cdot (1 + E_p)^{(T-t)} - \sum_{t=1}^T K_{t2} = 128 - 100 =$$

$$= 28 \text{ млн. грн.}$$

Перший варіант проекту є кращим, тому, що має меншу втрату прибутку.

б) Використання підприємством позичених фінансових ресурсів

Коли використовуються позичені фінансові ресурси для реалізації господарського проекту, загальна величина витрат, $K_{обц}$, визначається за формулою:

$$K_{заг} = K_{кред} + K_n = K_{кошт} + K_n + K_{проц}, \quad (3.26)$$

де $K_{кред}$ - величина витрат з кредитування проекту, грн;

$K_{проц}$ - витрати підприємства у вигляді виплати процентів за користування кредитом, грн.

При цьому:

1. Якщо підприємство одержує *одноразовий* кредит величиною $K_{смет}$ на виконання всього проекту на строк T , років, а *повернення кредиту і процентів* за користування їм буде проходити *по закінченню* проекту, то величина витрат на кредитування проекту, $K_{кред}$, може бути визначена за формулою:

$$K_{кред} = K_{кошт} + K_{проц} = K_{кошт} \cdot \left(1 + \frac{\alpha}{100}\right)^T, \quad (3.27)$$

де α - облікова банківська ставка за користування кредитом, % ;

T – строк кредитування, років.

Величина витрат підприємства у вигляді виплати процентів за користування кредитом може бути визначена за формулою:

$$K_{проц} = K_{кред} - K_{кошт} = K_{кошт} \cdot \left[\left(1 + \frac{\alpha}{100}\right)^T - 1 \right]. \quad (3.28)$$

Приклад 3.8.

Для виконання господарського проекту підприємство одержало в банку одноразовий кредит $K_{кошт} = 300000$ грн на два роки під $\alpha = 50\%$ річних з поверненням кредиту і виплатою процентів по закінченню строку кредитування.

Визначити: величину витратна кредитування проекту; величину витрат підприємства у вигляді виплати процентів за користування кредитом.

Рішення:

1. Величину витрат на кредитування проекту визначимо за формулою 3.27:

$$\begin{aligned} K_{кред} &= K_{кошт} \cdot \left(1 + \frac{\alpha}{100}\right)^T = 300000 \cdot \left(1 + \frac{50}{100}\right)^2 = \\ &= 675000 \text{ грн.} \end{aligned}$$

2. Величину витрат підприємства у вигляді виплати процентів за користування кредитом визначимо за формулою 2.28:

$$K_{\text{проц}} = K_{\text{кред}} - K_{\text{кошт}} = 675000 - 300000 = 375000 \text{ грн.}$$

2. Якщо підприємство одержує *одноразовий* кредит величиною $K_{\text{кошт}}$ на виконання всього проекту на строк T , років, *повернення кредиту* здійснюється *по закінченню* проекту, а виплату *процентів* за користування одноразовим кредитом підприємство буде виконувати *щорічно*, то величина витрат на кредитування проекту може бути визначена за формулою:

$$K_{\text{кред}} = K_{\text{кошт}} \cdot \left(1 + \frac{\alpha}{100} T\right) \quad (3.29)$$

Величина витрат підприємства у вигляді виплати процентів за користування кредитом:

$$\begin{aligned} K_{\text{проц}} &= K_{\text{кред}} - K_{\text{кошт}} = K_{\text{кошт}} \left(1 + \frac{\alpha}{100} \cdot T\right) - K_{\text{кошт}} = \\ &= K_{\text{кошт}} \cdot \frac{\alpha}{100} \cdot T. \end{aligned} \quad (3.30)$$

Приклад 3.9.

Для виконання господарського проекту підприємство одержало в банку одноразовий кредит $K_{\text{кошт}} = 300000$ грн на два роки під $\alpha = 50\%$ річних з поверненням кредиту по закінченню строку кредитування і виплатою процентів по рокам.

Визначити: величину витрат на кредитування проекту; величину витрат підприємства у вигляді виплати процентів за користування кредитом.

Рішення:

1. Величину витрат на кредитування проекту визначимо за формулою 3.29:

$$\begin{aligned} K_{\text{кред}} &= K_{\text{кошт}} \left(1 + \frac{\alpha}{100} \cdot T\right) = 300000 \cdot \left(1 + \frac{50}{100} \cdot 2\right) = \\ &= 600000 \text{ грн.} \end{aligned}$$

2. Величину витрат підприємства у вигляді виплати процентів за користування кредитом визначимо за формулою 3.30:

$$K_{\text{проц}} = K_{\text{кред}} - K_{\text{кошт}} = 600000 - 300000 = 300000 \text{ грн.}$$

3. Якщо підприємство для виконання господарського проекту відкриває «кредитну лінію» (одержує кредитні ресурси за необхідністю, поступово), а виплата процентів і повернення кредиту буде здійснюватись по закінченню проекту, то величина витрат на кредитування проекту визначається за формулою:

$$K_{\text{кред}} = \sum_{t=0}^{T-1} K_t \cdot \left(1 + \frac{\alpha}{100}\right)^{(T-t)} \quad (3.31)$$

Витрати підприємства у вигляді виплати процентів за користування кредитом:

$$\begin{aligned} K_{\text{проц}} &= K_{\text{кред}} - K_{\text{кошт}} = \\ &= \sum_{t=0}^{T-1} K_t \cdot \left(1 + \frac{\alpha}{100}\right)^{(T-t)} - K_{\text{кошт}}. \end{aligned} \quad (3.32)$$

Приклад 3.10.

Для виконання господарського проекту підприємство відкрило у банку «кредитну лінію» у розмірі $K_{\text{кошт}} = 300000 \text{ грн}$ на два роки з одержанням кредитів по рокам:

$K_{t_1} = 100000 \text{ грн}$; $K_{t_2} = 200000 \text{ грн}$ під 50% річних з поверненням кредиту і виплатою процентів по закінченню строку кредитування.

Визначити: величину витрат на кредитування проекту; величину витрат підприємства у вигляді виплати процентів за користування кредитом.

Рішення:

1. Величину витрат на кредитування проекту визначимо за формулою 3.31:

$$K_{\text{кред}} = \sum_{t=0}^{T-1} K_t \left(1 + \frac{\alpha}{100}\right)^{(T-t)} = 100000 \left(1 + \frac{50}{100}\right)^{(2-0)} +$$

$$+ 200000\left(1 + \frac{50}{100}\right)^{(2-1)} = 525000 \text{ грн.}$$

2. Величину витрат підприємства у вигляді виплати процентів за користування кредитом визначимо за формулою 3.32:

$$K_{\text{проц}} = K_{\text{кред}} - K_{\text{кошт}} = 525000 - 300000 = 225000 \text{ грн.}$$

4. Якщо підприємство для виконання господарського проекту відкриває «кредитну лінію», повернення кредиту здійснюється по закінченню проекту, а виплату процентів за користування кредитом підприємство буде проводити щорічно, то величина витрат на кредитування проекту може бути визначена за формулою:

$$K_{\text{кред}} = \sum_{t=0}^{T-1} K_t \left[1 + \frac{\alpha}{100} (T - t) \right] \quad (3.33)$$

Витрати підприємства у вигляді виплати процентів за користування кредитом:

$$K_{\text{проц}} = K_{\text{кред}} - K_{\text{кошт}} = \sum_{t=0}^{T-1} K_t \left[1 + \frac{\alpha}{100} (T - t) \right] - K_{\text{кошт}} \quad (3.34)$$

Приклад 3.11.

Для виконання господарського проекту підприємство відкрило у банку «кредитну лінію» у розмірі $K_{\text{кошт}} = 300000 \text{ грн}$ на два роки з одержанням кредитів по роках $K_{t1} = 100000 \text{ грн}$; $K_{t2} = 200000 \text{ грн}$ під 50% річних з поверненням кредиту по закінченню строку кредитування і щорічною виплатою процентів.

Визначити: величину витрат на кредитування проекту; величину витрат підприємства у вигляді виплати процентів за користування кредитом.

Рішення:

1. Величину витрат на кредитування проекту визначимо за формулою 3.33:

$$K_{\text{кред}} = \sum_{t=0}^{T-1} K_t \left[1 + \frac{\alpha}{100} (T - t) \right] = 100000 \left[1 + \frac{50}{100} (2 - 0) \right] +$$

$$+ 200000 \left[1 + \frac{50}{100} (2 - 1) \right] = 500000 \text{ грн.}$$

2. Величину витрат підприємства у вигляді виплати процентів за користування кредитом визначимо за формулою 3.34:

$$K_{\text{проц}} = K_{\text{кред}} - K_{\text{кошт}} = 500000 - 300000 = 200000 \text{ грн.}$$

Очевидно, що порядок розподілу (вкладення) ресурсів в часі при виконанні підприємством господарського проекту впливає на загальну величину витрат за проектом. Враховуючи існуючі можливості і обмеження, підприємство буде прагнути виконати проект в умовах, при яких загальна величина витрат буде мінімальною. З численних господарських рішень, які плануються, або аналізуються підприємством, при інших рівних умовах, кращим буде те, якому відповідають мінімальні витрати:

$$K_{\text{заг } i} = \min.$$

3.6. Стислі підсумки

Головною метою будь-якої виробничо-економічної системи є максимальна економічна ефективність.

Економічна ефективність діяльності підприємства представляє собою співвідношення результату і витрат на його одержання. Розрізняють поняття абсолютної (загальної) і порівняльної (відносної) економічної ефективності. Абсолютна (загальна) економічна ефективність характеризує рівень раціонального використання деякої сукупності витрачених ресурсів. Порівняльна (відносна) ефективність характеризує економічні переваги одного варіанту проектного рішення перед іншим. При проведенні оцінки економічної ефективності використання ресурсів слід дотримуватись ряду принципів.

3.7. Контрольні питання

1. Сутність економічного ефекту і економічної ефективності.
2. Діапазони економічної ефективності господарської діяльності.
3. Основні принципи розрахунку економічної ефективності.
4. Абсолютна (загальна) економічна ефективність.

5. Показник абсолютної (загальної) економічної ефективності по господарському комплексу країни, галузям, підприємствам.
6. Строк окупності капітальних вкладень : по господарському комплексу країни, галузям, підприємствам.
7. Порівняльна (відносна) економічна ефективність.
8. Вибір кращого проектного рішення за мінімумом приведених витрат.
9. Визначення доцільності заміни існуючого рішення новим.
10. Вибір кращого варіанту проектного рішення з їх множини при різних обсягах виробництва.
11. Вибір кращого варіанту проектного рішення з їх множини при різній продуктивності.
12. Вибір кращого варіанту проектного рішення з їх множини при різних строках служби.
13. Визначення загальної величини витрат по господарському проекту, який виконується на протязі ряду років.
14. Визначення величини втраченого прибутку внаслідок «заморожування» капітальних вкладень.
15. Величина витрат на кредитування проекту при одноразовому кредиті і виплаті процентів по закінченню строку кредиту.
16. Величина витрат на кредитування проекту при одноразовому кредиті і щорічній виплаті процентів.
17. Величина витрат на кредитування проекту по «кредитній лінії» і виплаті процентів по закінченню строку кредиту.
18. Величина витрат на кредитування проекту по «кредитній лінії» і щорічній виплаті процентів.

4. ОСНОВНІ ФОНДИ ПІДПРИЄМСТВА

4.1 Поняття про основні фонди підприємства

В процесі виробництва продукції беруть участь три елементи: люди, предмети, інформація. Предмети представляють собою виробничі фонди підприємства, які поділяються на основні та обігові, рис. 4.1.

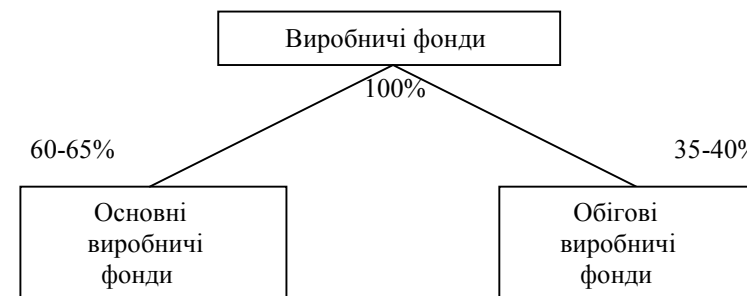


Рис 4.1. Склад виробничих фондів підприємства

Основні і обігові виробничі фонди підприємства мають характерні відрізняючі риси.

Основні виробничі фонди:

- а). беруть участь у численних циклах виробництва;
- б). в процесі виробництва зберігають, або незначно змінюють свою форму, розміри, фізичні та хімічні властивості;
- в). переносять свою вартість на готову продукцію по частинам, вході амортизації.

Обігові виробничі фонди:

- а). беруть участь в одному циклі виробництва – повністю споживаються у кожному новому циклі;
- б). суттєво змінюють свою форму, розміри, фізичні та хімічні властивості;
- в). переносять свою вартість зразу і повністю на готову продукцію.

Поряд з виробничими підприємство має основні невиробничі фонди: житлові будинки, стадіони, будинки і лагерь відпочинку, дитячі позашкільні заклади та ін., які знаходяться на

балансі підприємств, рис. 4.2. На відміну від основних виробничих фондів вони не беруть участь у процесі виробництва.

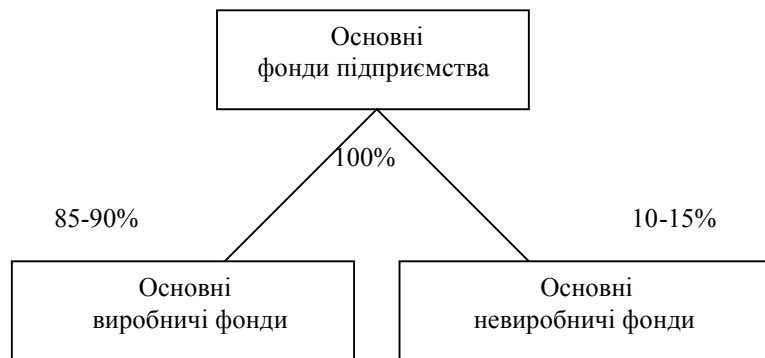


Рис 4.2. Склад основних фондів підприємства

Основні фонди є частиною національного багатства суспільства, грають велику роль у виробництві – вони матеріально-технічна база суспільного виробництва. Від їх розміру, технічних показників і використання залежать виробничі потужності підприємств. Розвиток основних фондів підприємства збагачує процес праці, надає йому творчий характер, підвищує продуктивність, культурно-технічний рівень і темпи розвитку суспільства.

4.2. Склад і структура основних виробничих фондів

Основні виробничі фонди у залежності від призначення, речовинно-натуральної форми і характеру виконуваних функцій розділяються на наступні групи:

1. *будинки*: виробничі корпуси цехів, приміщення лабораторій, складів, контор та ін. Створюють умови для нормального ходу виробництва, уберігають машини, обладнання, персонал від зовнішніх атмосферних впливів;
2. *спорудження*: шляхи, естакади, мости, гідротехнічні, водопровідні, каналізаційні та інші спорудження. Виконують функції з технічного обслуговування виробництва;

3. *передаточні пристрої*: електричні, теплові, телефонні, телеграфні сіті та ін. Здійснюють передачу електричної, теплової, механічної енергії;

4. *силові машини та обладнання*: генератори, електродвигуни, турбіни, двигуни внутрішнього згоряння та ін. Визначають рівень енергоозброєності підприємства;

5. *робочі машини і обладнання*: металоріжучі і деревооброблюючі верстати, преси, зварювальні апарати, термічні і мартеновські пічі та ін. З їх домолгою робочі діють на предмети праці, перероляючи їх в готову продукцію;

6. *транспортні засоби*: електровози, тепловози, вагони, автомобілі, електрокари та ін. Забезпечують виробничий взаємозв'язок між структурними підрозділами підприємства, здійснюють транспортне переміщення засобів і предметів праці, продукції і персоналу;

7. *вимірювальні і регулюючі прилади і устрої, лабораторне обладнання*. Призначаються для автоматизації управління виробництвом, регулювання, вимірювання і контролю параметрів обладнання, режимів технологічних процесів та ін.;

8. *інструменти, виробничий і господарський інвентар*.

До основних фондів відносяться тільки ті засоби праці, які беруть участь у виробничому процесі і виконують виробничі функції. В зв'язку з цим не відносяться до основних фондів і враховуються у складі обігових фондів:

1. предмети, які служать менш одного року, незалежно від їх вартості;

2. предмети вартістю менш 500 грн;

3. спеціальні інструменти і пристосування незалежно від їх вартості;

4. спеціальні одяг і взуття, незалежно від їх вартості і строку служби;

5. обладнання і машини, які враховуються як готові вироби на складах підприємств-виробників, а також обладнання, яке потребує монтажу і яке враховується на балансі капітального будівництва.

Співвідношення окремих груп основних фондів представляє виробничу структуру основних фондів.

Машини і обладнання відносять до активної частини основних фондів. Вони обслуговують основні ланки виробництва і

характеризують виробничі можливості підприємства з випуску товарів.

Будівлі, спорудження, інвентар забезпечують нормальне функціонування активних елементів основних фондів і відносяться до пасивної частини основних фондів.

Промисловість України має приблизну структуру основних фондів:

основні фонди, всього	100 %
в т.ч.	
а) основні виробничі фонди:	
1. будинки	23 %
2. спорудження	19 %
3. передаточні устрої	11 %
4. силові машини і обладнання	8 %
5. робочі машини і обладнання	28 %
6. транспортні засоби	2 %
7. вимірювальні і регулюючі прилади і устрої, лабораторне обладнання	2 %
8. інструменти, виробничий і господарський інвентар	2 %
б) основні невикористані фонди	5 %

Структура основних фондів по галузям і підприємствам неоднакова і залежить від ряду факторів. Найбільш важливими з них є: конструкторсько-технологічні особливості продукції, тип виробництва, рівень концентрації, географічне розміщення підприємства та ін. Так, наприклад, доля будівель в загальній вартості основних фондів найбільш велика в легкій і харчовій промисловості (44%), споруджень - в паливній промисловості (17%), передаточних устроїв - в електроенергетиці (32%), машин і обладнання - в машинобудуванні (45%).

Покращити структуру основних виробничих фондів підприємства дозволяє:

- оновлення і модернізація обладнання;
- збільшення долі прогресивних видів машин і обладнання;
- встановлення додаткового обладнання на вільних виробничих площах;

- удосконалення управління з метою більш повного використання основних виробничих фондів.

4.3. Оцінка основних виробничих фондів

У багатьох випадках: при продажі підприємства, аналізі його господарської діяльності, визначенні виробничої потужності та ін. проводиться оцінка основних фондів. Вона може виконуватись в натуральній і грошовій формах. При оцінці основних фондів в натуральній формі встановлюються, наприклад, площа цехів, їх виробнича потужність, кількість машин і обладнання, їх продуктивність та ін. величини. Натуральними показниками основних фондів можуть бути: об'єм і виробнича площа будівель (m^3 , m^2), кількість одиниць обладнання певного призначення (шт.), потужність обладнання (кВт) та ін. Внаслідок широкої різноманітності основних фондів виключається можливість їх складання при використанні натуральних показників. Тому, як правило, натуральні показники використовуються для оцінки однотипних основних фондів, або в якості додаткових показників при використанні вартісної оцінки.

Вартісна оцінка основних фондів є універсальною. Вона успішно використовується для оцінки всіх груп основних фондів і їх загальних величин. Існують наступні методи вартісної оцінки основних фондів:

1. за повною первісною вартістю;
2. за повною відновлюваною вартістю;
3. за первісною вартістю з врахуванням зносу (за первісною залишковою вартістю);
4. за відновлюваною вартістю з врахуванням зносу (за відновлюваною залишковою вартістю).

Повна первісна вартість основних фондів включає фактичні витрати на їх придбання або будівництво з урахуванням доставлення, монтажу і налагодження в цінах того року, в якому вони були введені до експлуатації. Для конкретного елемента основних фондів вона визначається за наступною формулою:

$$K_{перв} = K_{пр} + K_{тр} + K_{м} + K_{н}, \quad (4.1)$$

де $K_{перв}$ - повна первісна вартість елемента основних фондів, грн;

K_{np} - вартість придбання (купівлі, будівництва, створення) елементу основних фондів, грн;

$K_{тр}$ - витрати на транспортування, грн.;

K_m - витрати на монтаж, грн;

K_n - витрати на налагодження, грн.

Приклад 4.1

Три роки тому підприємство придбало обладнання за ціною $K_{np} = 20000$ грн, витрати на транспортування $K_{тр} = 1000$ грн, витрати на монтаж $K_m = 500$ грн, витрати на налагодження $K_n = 500$ грн.

Визначити повну первісну вартість обладнання.

Рішення:

Повну первісну вартість обладнання визначимо за формулою 4.1:

$$K_{перв} = K_{np} + K_{тр} + K_m + K_n = 20000 + 1000 + 500 + 500 = 22000 \text{ грн.}$$

Внаслідок того, щонапротязі часу в процесі експлуатації величина основних фондів підприємства змінюється за рахунок вводу нових об'єктів, або вибуття частини з них, то загальна початкова вартість основних фондів підприємства розраховується на початок року, на кінець року і в середньому за рік.

Первісна вартість основних фондів на кінець року визначається за формулою:

$$K_{перв}^к = K_{перв}^н + K_{ввод} - K_{виб}, \quad (4.2)$$

$K_{перв}^к, K_{перв}^н$ - первісна вартість основних фондів на кінець і початок року, грн;

$K_{ввод}$ - вартість основних фондів, які вводяться в експлуатацію в даному році, грн;

$K_{виб}$ - вартість основних фондів, які вибивають з експлуатації в даному році, грн.

Приклад 4.2

На початок року первісна вартість основних фондів підприємства складала $K_{перв}^n = 800000$ грн. Впродовж року були введені в дію основні фонди вартістю $K_{ввод} = 150000$ грн, вибили з експлуатації основні фонди вартістю $K_{виб} = 80000$ грн.

Визначити первісну вартість основних фондів на кінець року.

Рішення:

Первісну вартість основних фондів на кінець року визначимо за формулою 4.2:

$$K_{перв}^к = K_{перв}^n + K_{ввод} - K_{виб} = 800000 + 150000 - 80000 = 870000 \text{ грн.}$$

Середньорічна первісна вартість основних фондів, $K_{перв}^{ср}$,

визначається за формулою:

$$K_{перв}^{ср} = K_{перв}^n + \frac{K_{ввод} * M_{ввод}}{12} - \frac{K_{виб} * (12 - M_{виб})}{12}, \quad (4.3)$$

де $M_{ввод}$, $M_{виб}$ - кількість місяців роботи на протязі року заново введених або відповідно виведених основних фондів;
12 – кількість місяців у році.

Приклад 4.3

На початок року первісна вартість основних фондів підприємства складала $K_{перв}^n = 800000$ грн. З 15 травня були введені основні фонди вартістю $K_{ввод} = 150000$ грн, з 1 жовтня вибули з експлуатації основні фонди вартістю $K_{виб} = 80000$ грн.

Визначити середньорічну первісну вартість основних фондів підприємства.

Рішення:

Середньорічну первісну вартість основних фондів підприємства визначимо за формулою 4.3:

$$K_{перв}^{ср} = K_{перв}^n + \frac{K_{ввод} \cdot M_{ввод}}{12} - \frac{K_{виб} (12 - M_{виб})}{12} = 800000 +$$

$$+ \frac{150000 \cdot 7,5}{12} - \frac{80000 \cdot (12 - 9)}{12} = 873750 \text{ грн.}$$

За повною первісною вартістю основні фонди враховуються в бухгалтерському балансі, за нею виконується аналіз їх динаміки, визначається розмір амортизаційних відрахувань.

Певним чином характеризуючи в грошовій формі основні фонди підприємства, повна первісна вартість не дає у той же час представлення про дійсну вартість основних фондів на даний час.

Умови створення основних фондів мінливі. Зміна умов створення основних фондів потребує їх переоцінки через певний проміжок часу з врахуванням цін, діючих у даний момент. Крім того, необхідно оцінювати за єдиними цінами діючі основні фонди з різними строками експлуатації. Це дозволяє зробити оцінку основних виробничих фондів за повною відновлюваною вартістю.

Повна відновлювана вартість, $K_{відн}$, показує, скільки коштувало би створення існуючих основних фондів в сучасних умовах з врахуванням діючих на цей час цін. Вона визначає в теперішній час вартість нового основного фонду, аналогічного тому, що експлуатується. Повна відновлювана вартість вносить одноманітність в оцінку одних і тих же основних фондів, створених у різні періоди часу. Однак, практичне здійснення цього способу оцінки основних фондів пов'язане з немалими труднощами і потребує виконання великого обсягу робіт висококваліфікованим персоналом.

Для конкретного елемента основних фондів *повна відновлювана вартість* визначається за формулою:

$$K_{відн} = K_{np}^{\delta} + K_{mp}^{\delta} + K_{м}^{\delta} + K_{н}^{\delta}, \quad (4.4)$$

де $K_{відн}$ - повна відновлювана вартість елемента основних фондів, грн;

K_{np}^{δ} - вартість придбання (купівлі, будівництва, створення) діючого елемента основних фондів в даний момент часу, грн;

K_{mp}^{δ} - витрати на транспортування в даний момент часу, грн;

$K_{м}^{\delta}$ - витрати на монтаж в даний момент часу, грн;

$K_{н}^{\delta}$ - витрати на наладку в даний момент часу, грн.

Приклад 4.4

Три роки тому підприємство придбало обладнання за повною первісною вартістю $K_{перв} = 22000$ грн (приклад 4.1). В теперішній час нове аналогічне обладнання можна придбати за ціною $K_{np}^{\delta} = 18000$ грн, витрати на транспортування $K_{mp}^{\delta} = 800$ грн, витрати на монтаж $K_{м}^{\delta} = 400$ грн, витрати на наладку $K_{н}^{\delta} = 400$ грн.

Визначити повну відновлювану вартість обладнання, що експлуатується.

Рішення:

Повну відновлювану вартість обладнання, що експлуатується, визначимо за формулою 4.4:

$$K_{відн} = K_{np}^{\delta} + K_{mp}^{\delta} + K_{м}^{\delta} + K_{н}^{\delta} = 18000 + 800 + 400 + 400 = 19600 \text{ грн.}$$

Однак, ні повна первісна, ні повна відновлювана вартість не враховують зносу основних фондів. Вони не дають представлення про фактичну вартість основних фондів у певні періоди часу. Тому існують оцінки основних фондів за первісною вартістю з врахуванням зносу (за первісною залишковою вартістю) і відновлюваною вартістю з врахуванням зносу (за відновлюваною залишковою вартістю).

Первісна вартість з врахуванням зносу (первісна залишкова вартість) для конкретного елемента основних фондів визначається за формулою:

$$K_{перв.зн} = K_{перв} - K_{зн} + K_{р} + K_{мод}, \quad (4.5)$$

де $K_{перв.зн}$ - первісна вартість елементу основних фондів з врахуванням зносу, грн;

$K_{перв}$ - повна первісна вартість елементу основних фондів, грн;

$K_{зн}$ - вартість зносу елементу основних фондів з моменту вводу його в експлуатацію до теперішнього часу. Приймається рівною вартості елементу основних фондів, перенесеної на готовий товар (амортизації) за період експлуатації, що пройшов, грн;

K_p - витрати на ремонти елементу основних фондів за період експлуатації, що пройшов, грн;

$K_{мод}$ - витрати на модернізацію елементу основних фондів за період експлуатації, що пройшов, грн.

Приклад 4.5

Три роки тому підприємство придбало обладнання за повною первісною вартістю $K_{перв} = 22000$ грн (приклад 4.1). Вартість зносу обладнання (величина амортизаційних відрахувань) за три роки, що пройшли, склала $K_{зн} = 12400$ грн. Витрати на ремонти за період експлуатації, що пройшов, $K_p = 4000$ грн. Витрати на модернізацію обладнання за три роки, що пройшли, $K_{мод} = 1000$ грн.

Визначити первісну вартість обладнання з врахуванням зносу (первісну залишкову вартість).

Рішення:

Первісну вартість обладнання з врахуванням зносу (первісну залишкову вартість) визначимо за формулою 4.5:

$$K_{перв.зн} = K_{перв} - K_{зн} + K_p + K_{мод} = 22000 - 12400 + 4000 + 1000 = 14600 \text{ грн.}$$

В даний момент часу обладнання враховується бухгалтерією підприємства за первісною вартістю з врахуванням зносу (первісною залишковою вартістю) $K_{перв.зн} = 14600$ грн.

Облік основних фондів за первісною вартістю з врахуванням зносу здійснюється бухгалтерією підприємства в інвентарних картах і бухгалтерському балансі. Це залишкова балансова вартість

основних фондів в даний момент часу, яка офіційно враховується в бухгалтерських документах. Змінювати величину первісної залишкової вартості основних фондів в зв'язку з інфляційними процесами та іншими факторами самостійно підприємстві не дозволяється і виконується тільки за розпорядженням уряду у відповідності з діючими нормативними матеріалами.

Первісна вартість з урахуванням зносу хоча і відображає зміни вартості елементу основних фондів в зв'язку з його зносом, ремонтами і модернізацією, але, безумовно, не встигає за ринковими змінами цін на основні фонди. Тому і не є точним відображенням ринкової вартості елементу основних фондів в даний момент часу. Цей недолік дозволяє виправити оцінка основних фондів за відновлюваною вартістю з врахуванням зносу (відновлювана залишкова вартість).

Відновлювана вартість з врахуванням зносу (відновлювана залишкова вартість) для конкретного елементу основних фондів визначається за формулою:

$$K_{\text{відн.зн}} = K_{\text{відн}} - K_{\text{зн}} + K_p + K_{\text{мод}}, \quad (4.6)$$

де $K_{\text{відн.зн}}$ - відновлювана вартість елементу основних фондів з врахуванням зносу, грн.;

$K_{\text{відн}}$ - повна відновлювана вартість елементу основних фондів, грн.;

$K_{\text{зн}}$ - вартість зносу елементу основних фондів з моменту вводу його в експлуатацію до теперішнього часу. Приймається рівною вартості елементу основних фондів, перенесеної на готовий товар (амортизації) за період експлуатації, що пройшов, грн.;

K_p - витрати на ремонти елементу основних фондів за період експлуатації, що пройшов, грн.;

$K_{\text{мод}}$ - витрати на модернізацію елементу основних фондів за період експлуатації, що пройшов, грн.

Приклад 4.6

Повна відновлювана вартість обладнання, що було придбано три роки тому і знаходилось в експлуатації, в даний момент часу складає $K_{\text{відн}} = 19600$ грн (приклад 4.4). Вартість зносу

обладнання (величина амортизаційних відрахувань) за три роки, що пройшли, дорівнює $K_{zn} = 12400$ грн. Витрати на ремонт за період експлуатації $K_p = 4000$ грн. Витрати на модернізацію обладнання за три роки, що пройшли $K_{mod} = 1000$ грн.

Визначити відновлювану вартість обладнання з врахуванням зносу (відновлювану залишкову вартість).

Рішення:

Відновлювану вартість обладнання з врахуванням зносу (відновлювану залишкову вартість) визначимо за формулою 4.6:

$$K_{відн.зн} = K_{відн} - K_{zn} + K_p + K_{mod} = 19600 - 12400 + 4000 + 1000 = 12200 \text{ грн.}$$

Відновлювана вартість обладнання з врахуванням зносу визначає орієнтовну ринкову ціну цього обладнання.

Оцінка основних фондів за первісною і відновлюваною вартістю з врахуванням зносу набуває особливої актуальності при вирішенні питання про доцільність подальшої експлуатації малоефективних основних фондів і можливості їх продажу.

4.4. Зношування основних виробничих фондів

У ході функціонування основні фонди зношуються. Розрізняють фізичне і моральне зношування основних фондів. По мірі функціонування основні фонди зношуються.

Фізичне зношування – це зниження споживчої вартості основних фондів внаслідок втрати їх технічних і експлуатаційних властивостей. Фізичний знос основних фондів має місце не тільки в процесі їх експлуатації, але і в період їх бездіяльності під впливом сил природи (викрашування, корозія, іржавлення та ін.). В результаті фізичного зносу основні фонди можуть прийти у стан повної або часткової непридатності. Фізичний знос усувається проведенням ремонтів або повною заміною основних фондів.

Моральне зношування – це втрата основними фондами своєї споживчої вартості внаслідок:

1. здешевлення відтворення основних фондів (моральний знос першої форми);
2. появлення на ринку нових більш прогресивних і економічно ефективних основних фондів (моральний знос другої форми).

Приклад 4.7

Підприємство придбало вантажний автомобіль за ціною 100000 грн. На протязі трьох років автомобіль мало експлуатувався, своєчасно проводилось його ремонтне обслуговування. Фізичний знос автомобіля був практично відсутній. Через три роки ціна на ринку на подібні автомобілі знизилась до 80000 грн.

Визначити, за якою ціною внаслідок морального зносу першої форми підприємство зможе продати автомобіль.

Рішення:

Внаслідок того, що в теперішній час новий автомобіль можна придбати за 80000 грн, то автомобіль, який експлуатується три роки і практично не має фізичного зносу, можна буде продати за ціною, безумовно, нижче 80000 грн.

Таким чином, внаслідок морального зносу першої форми вартість автомобіля знизилась більше, ніж на 20000 грн.

Приклад 4.8

Підприємство придбало вантажний автомобіль за ціною 100000 грн. На протязі трьох років автомобіль мало експлуатувався, своєчасно проводилось його ремонтне обслуговування. Фізичний знос автомобіля був практично відсутній. Через три роки на ринок почали поставлятися подібні автомобілі з витратою палива 30% нижче, ніж у тих, що випускалися раніше. Ціна нового автомобіля залишилася дотеперішньою – 100000 грн.

Визначити. За якою ціною внаслідок морального зносу другої форми підприємство зможе продати автомобіль.

Рішення:

Витрати на паливо складають до 80% загальних експлуатаційних витрат автомобіля. Таким чином, у автомобіля, що експлуатується, загальна величина експлуатаційних витрат орієнтовно на 24% буде вищою, ніж у нового автомобіля. В зв'язку з цим, ціна автомобіля, що експлуатується, при його можливому

продажу більш ніж буде вищею, ніж на 24% може бути нижче ціни нового автомобіля.

Таким чином, внаслідок морального зносу другої форми вартість автомобіля знизилась більш ніж на 24000 грн.

В сучасних умовах все більше значення набуває врахування морального зносу. Поява нових, більш сучасних основних фондів часто робить економічно доцільним заміну старих основних фондів ще до моменту їх повного фізичного зносу. Зменшення впливу, або повне усунення морального зносу досягається шляхом модернізації або повної заміни основних фондів.

4.5. Амортизація основних виробничих фондів

Амортизацією основних виробничих фондів називається процес переносу вартості основних фондів на вироблену продукцію в цілях накопичення грошових коштів для проведення ремонтів, модернізації і повної заміни основних фондів. Амортизація представляє собою грошове вираження вартості, яка втрачається основними фондами при їх фізичному або моральному зносах.

Загальна величина вартості, яка списується у вигляді амортизаційних відрахувань за строк служби елементу основних фондів, A , визначається:

$$A = K_{перв} + K_p + K_{мод} - K_{лікв}, \quad (4.7)$$

де $K_{перв}$ - повна первісна вартість елементу основних фондів, грн;

K_p - вартість ремонтів елементу основних фондів, грн;

$K_{мод}$ - вартість модернізації елементу основних фондів, грн;

$K_{лікв}$ - ліквідаційна вартість елементу основних фондів, грн.

Амортизаційні відрахування включаються у собівартість продукції, відшкодовуються при одержанні доходу від продажу продукції і накопичуються на спеціальному банківському рахунку підприємства, створюючи амортизаційний фонд. Процес амортизації фінансово забезпечує відтворення основних фондів, що сприяє зміцненню економічної безпеки підприємства і держави.

У різні періоди часу і різних країнах в практиці господарської діяльності найбільш широко використовуються три методи визначення амортизаційних відрахувань: метод прямолінійного списання вартості, метод суми одиниць продукції, метод зменшення залишку.

Метод прямолінійного списання вартості

При цьому методі загальна величина вартості амортизації списується на готову продукцію рівними річними долями амортизаційних відрахувань на протязі амортизаційного періоду елементу основних фондів.

Річна величина амортизації основного фонду дорівнює

$$A_T = \frac{A}{T}, \quad (4.8)$$

де T - нормативний строк служби (амортизаційний період) елементу основних фондів, років.

Відношення річної величини амортизації до повної початкової вартості елемента основних фондів, представленоє у відсотках, називається нормою амортизації. Норма амортизації показує, яку долю повної початкової вартості щорічно переносить елемент основних фондів на вироблену продукцію.

Розрахунок норми амортизації здійснюється за формулою:

$$\begin{aligned} H_{ам} &= \frac{A_z}{K_{перв}} \cdot 100\% = \frac{A}{T \cdot K_{перв}} \cdot 100\% = \\ &= \frac{K_{перв} + K_p + K_{мод} - K_{лікв}}{T \cdot K_{перв}} \cdot 100\% \end{aligned} \quad (4.9)$$

Річні норми амортизації за видами основних фондів затверджуються і вводяться у дію на території держави постановами уряду. Тоді, на практиці, річна величина амортизації визначається за формулою:

$$A_T = \frac{K_{перв} \cdot H_{ам}}{100} \quad (4.10)$$

Приклад 4.9

Підприємство придбало обладнання за повною початковою вартістю $K_{перв} = 100000$ грн. Витрати на ремонти впродовж строку служби обладнання $K_p = 30000$ грн. Витрати на модернізацію обладнання $K_{мод} = 15000$ грн. Ліквідаційна вартість обладнання $K_{лікв} = 5000$ грн. Нормативний строк служби $T = 7$ років.

Визначити норму амортизації і встановити, як за роками служби буде проходити процес амортизації обладнання за методом прямолінійного списання вартості.

Рішення:

1. Загальну величину вартості, що списується, (амортизації) визначимо за формулою 3.7:

$$A = K_{перв} + K_p + K_{мод} - K_{лікв} = 100000 + 30000 + 15000 - 5000 = 140000 \text{ грн.}$$

2. Річну величину амортизації визначимо за формулою 4.8:

$$A_p = \frac{A}{T} = \frac{140000}{7} = 20000 \text{ грн.}$$

3. Норму амортизації визначимо за формулою 4.9:

$$H_{ам} = \frac{A_p}{K_{перв}} \cdot 100\% = \frac{20000}{100000} \cdot 100\% = 20\%.$$

4. Практичні розрахунки процесу амортизації обладнання за методом прямолінійного списання вартості наведемо в табл.4.1.

Таким чином, списання вартості і накопичення амортизації проходить рівними річними долями амортизації $A_p = 20000$ грн.

Таблиця 4.1

 Процес амортизації обладнання
 за методом прямолінійного списання

Рік	Розрахунок річної амортизації	Річні амортизаційні відрахування, грн	Накопичена амортизація , грн	Списана вартість, грн
1	$100000 \frac{20}{100}$	20000	20000	120000
2	$100000 \frac{20}{100}$	20000	40000	100000
3	$100000 \frac{20}{100}$	20000	60000	80000
4	$100000 \frac{20}{100}$	20000	80000	60000
5	$100000 \frac{20}{100}$	20000	100000	40000
6	$100000 \frac{20}{100}$	20000	120000	20000
7	$100000 \frac{20}{100}$	20000	140000	0

Метод суми одиниць продукції

При цьому методі величина амортизації в i -му році, A_{pi} , пропорційна фактичному випуску продукції в цьому році і визначається за формулою:

$$A_{pi} = N_{pi} \frac{A}{N_{общ}}, \quad (4.11)$$

де A - загальна величина амортизації, грн;

$N_{общ}$ - загальний розрахунковий обсяг виробництва продукції за відповідний період, шт;

N_{pi} - фактичний обсяг виробництва продукції в i -му році, шт/год.

Приклад 4.10

Для виконання господарського проекту з виробництва продукції підприємство придбало обладнання за повною початковою вартістю $K_{перв} = 100000$ грн. Витрати на ремонт обладнання впродовж строку його служби $K_p = 30000$ грн. Витрати на модернізацію $K_{мод} = 15000$ грн. Ліквідаційна вартість обладнання $K_{лікв} = 5000$ грн. Загальний розрахунковий обсяг виробництва продукції встановлений у розмірі $N_{общ} = 200000$ шт, у тому числі за роками виробництва: перший рік $N_{p1} = 50000$ шт; другий рік $N_{p2} = 70000$ шт; третій рік $N_{p3} = 45000$ шт; четвертий рік $N_{p4} = 35000$ шт.

Визначити, як буде проходити процес амортизації обладнання за методом суми одиниць продукції.

Рішення:

1. Загальну величину амортизації визначимо за формулою 4.7:

$$A = K_{перв} + K_p + K_{мод} - K_{лікв} = 100000 + 30000 + 15000 - 5000 = 140000 \text{ грн.}$$

2. Величини амортизації обладнання за роками виробництва продукції визначимо за формулою 4.11 і зведемо у табл. 4.2.

Таблиця 4.2

Процес амортизації обладнання за методом суми одиниць продукції

рік	Фактичний обсяг виробництва, шт	Річні амортизаційні відрахування, грн	Накопичена амортизація, грн	Списана вартість, грн
1	50000	35000	35000	105000
2	70000	49000	84000	56000
3	45000	31500	115500	24500
4	35000	24500	140000	0

Таким чином, за методом суми одиниць продукції списання вартості і накопичення амортизації проходить нерівномірно. Пропорційно річним обсягам виробництва.

Метод зменшення залишку

Нині в Україні для нарахування амортизації використовують метод зменшення залишку. У відповідності з цим методом всі основні фонди підрозділяються на три групи, по кожній з яких встановлюється відповідна норма амортизації. В групу 1 включаються: будинки, спорудження, передаточні устрої. Для основних фондів групи 1 встановлена норма амортизації $H_{ам} = 5\%$. В групу 2 включаються: силові машини і обладнання, робочі машини і обладнання, транспортні засоби, вимірювальні і регулюючі прилади і засоби, лабораторне обладнання, інструменти, виробничий і господарський інвентар. Для основних фондів групи 2 встановлена норма амортизації $H_{ам} = 25\%$. В групу 3 включаються всі інші основні фонди, які не увійшли до груп 1 і 2. Для основних фондів групи 3 встановлена норма амортизації $H_{ам} = 15\%$.

При цьому методі річна величина амортизації елементу основних фондів визначається за формулою:

$$A_p = \frac{K_{пер.зн} \cdot H_{ам}}{100}, \quad (4.12)$$

де A_p - річна величина амортизації елементу основних фондів, грн/рік;

$K_{перв.зн}$ - початкова вартість з врахуванням зносу (початкова остаточна вартість) елементу основних фондів, грн;

$H_{ам}$ - норма амортизації, %.

Приклад 3.11

Підприємство придбало обладнання за повною початковою вартістю $K_{перв} = 100000$ грн. Встановлена норма амортизації (основной фондв входить у групу 2) $H_{ам} = 25\%$.

Визначити, як буде проходити процес амортизації обладнання за методом зменшення залишку.

Рішення:

Річні величини амортизації визначимо за формулою 4.12, результати розрахунків зведемо у табл. 4.3.

Таблиця 4.3

Процес амортизації обладнання за методом зменшення залишку

Рік	Розрахунок річної амортизації	Річні амортизаційні відрахування, грн	Накопичена амортизація, грн	Балансова вартість обладнання, грн
1	$100000 \frac{25}{100}$	25000	25000	75000
2	$75000 \frac{25}{100}$	18750	43750	56250
3	$56250 \frac{25}{100}$	14063	57813	42187
4	$42187 \frac{25}{100}$	10547	68360	31640
5	$31640 \frac{25}{100}$	7910	76270	23730

Таким чином. За методом зменшення залишку при рівних річних нормах проходить прискорена амортизація основних фондів.

4.6. Показники використання основних виробничих фондів

Розрізняють показники використання основних фондів: загальні і часткові.

Загальні показники залежать від багатьох факторів виробництва (рівень спеціалізації, обсяг випуску продукції, структура основних фондів та ін.) і представляють собою кінцевий результат використання деякої сукупності основних фондів. До загальних показників використання основних фондів відносяться: фондівдача основних фондів, фондоємність продукції, фондоозброєність праці.

Фондовіддача основних фондів – показник використання основних виробничих фондів підприємства, який визначається як відношення річного випуску валової, товарної або реалізованої продукції до середньорічної вартості основних виробничих фондів підприємства:

$$\Phi_{\phi} = \frac{Q_{\phi}, Q_m, Q_p}{K_{перв}^{cp}}, \quad (4.13)$$

де Φ_{ϕ} - фондівдача основних виробничих фондів, грн/1 грн;

Q_{ϕ}, Q_m, Q_p - відповідно. Річний обсяг валової, товарної або реалізованої продукції підприємства, грн/год;

$K_{перв}^{cp}$ - середньорічна вартість основних виробничих фондів підприємства, грн.

Величина фондівдачі показує випуск продукції в грн на 1 грн вартості основних виробничих фондів. Підвищення фондівдачі – важлива господарська задача підприємства. Фондовіддача повинна мати тенденцію до підвищення.

Приклад 4.1

Річний обсяг товарної продукції на підприємстві склав $Q_m = 800000$ грн, середньорічна вартість основних виробничих фондів $K_{перв}^{cp} = 320000$ грн.

Визначити фондівдачу основних фондів.

Рішення:

Розрахунок показника фондовіддачі проводимо за формулою 4.13:

$$\Phi_v = \frac{Q_m}{K_{перв}^{cp}} = \frac{800000}{320000} = 2,5 \text{ грн/1 грн.}$$

Фондоємність продукції – показник використання основних виробничих фондів підприємства, який визначається як відношення середньорічної вартості основних виробничих фондів підприємства до годового випуску валової, товарної або реалізованої продукції:

$$\Phi_e = \frac{K_{перв}^{cp}}{Q_v, Q_m, Q_p}. \quad (4.14)$$

Величина фондоємності показує вартість основних виробничих фондів в грн, необхідних для створення 1 грн продукції (валової, товарної або реалізованої). Показник фондоємності зручно використовувати для розрахунку капіталовкладень у нові господарські проекти в залежності від обсягів господарської діяльності. Фондоємність повинна мати тенденцію до зниження.

Приклад 4.13

Річний обсяг товарної продукції на підприємстві склав $Q_m = 800000$ грн, середньорічна вартість основних виробничих фондів $K_{перв}^{cp} = 320000$ грн.

Визначити фондоємність продукції підприємства.

Рішення:

Розрахунок показника фондоємності проводимо за формулою 4.14:

$$\Phi_e = \frac{K_{перв}^{cp}}{Q_m} = \frac{320000}{800000} = 0,4 \text{ грн/1 грн.}$$

Фондоозбросність праці визначається відношенням середньорічної вартості основних виробничих фондів до чисельності робітників промислово-виробничого персоналу підприємства:

$$\Phi_{оз} = \frac{K_{перв}^{cp}}{N_p}, \quad (4.15)$$

де $\Phi_{оз}$ - фондоозброєність праці на підприємстві, грн/1 роб;

$K_{перв}^{cp}$ - середньорічна вартість основних виробничих фондів підприємства, грн;

N_p - чисельність промислово-виробничого персоналу підприємства, роб.

Фондоозброєність повинна мати тенденцію до підвищення, що сприяє зростанню продуктивності праці.

При 4.14

Середньорічна вартість основних виробничих фондів підприємства $K_{перв}^{cp} = 320000$ грн. Чисельність робітників промислово-виробничого персоналу $N_p = 32$ чел.

Визначити фондоозброєність праці на підприємстві.

Рішення:

Розрахунок показника фондоозброєності проводимо за формулою 4.15:

$$\Phi_{оз} = \frac{K_{перв}^{cp}}{N_p} = \frac{320000}{32} = 10000 \text{ грн/1 чел.}$$

Часткові показники характеризують рівень використання окремих елементів основних фондів. Ці показники визначаються і аналізуються в цілях оцінки різних елементів рівня використання основних фондів і виявлення в кожному окремому випадку резервів підвищення ефективності їх використання.

До *часткових показників* використання основних фондів відносяться:

- коефіцієнт екстенсивного використання обладнання, K_e ;
- коефіцієнт інтенсивного використання обладнання, K_i ;
- інтегральний коефіцієнт використання обладнання, K_{int} ;
- коефіцієнт змінності роботи обладнання, $K_{зм}$;
- випуск продукції на одиницю обладнання, $B_{од}$;
- зняття продукції з 1 м² виробничої площі, $B_{м^2}$.

Коефіцієнт екстенсивного використання обладнання, K_e , характеризує рівень використання його за часом; визначається по кожній групі однотипного обладнання або по окремим одиницям машин і обладнання за формулою:

$$K_e = \frac{T_{\text{фак}}}{T_{\text{реж}}}, \quad (4.16)$$

де $T_{\text{фак}}$ - фактично відпрацьований обладнанням час, год;

$T_{\text{реж}}$ - режимний фонд часу (час його можливого використання), год.

Коефіцієнт інтенсивного використання обладнання, K_i , характеризує рівень використання його потужності, визначається за формулою:

$$K_i = \frac{N_{\text{фак}}}{N_{\text{пасп}}}, \quad (4.17)$$

де $N_{\text{фак}}$ - фактична кількість продукції, яка виготовляється на даному обладнанні за одиницю часу (година, зміна, доба, місяць та ін.), шт.;

$N_{\text{пасп}}$ - кількість продукції, яка повинна бути виготовлена на даному обладнанні за ту ж одиницю часу у відповідності з паспортною характеристикою, шт.

Інтегральний коефіцієнт використання обладнання, $K_{\text{инт}}$, характеризує рівень використання обладнання за потужністю і часу; визначається за формулою:

$$K_{\text{инт}} = K_e \cdot K_i, \quad (4.18)$$

Приклад 4.15

Одиниця обладнання у відповідності з встановленим режимом повинна працювати за добу дві зміни, $K_{\text{зм}}=2$, при тривалості зміни, $t_{\text{см}} = 8$ ч. Фактично обладнання працює за добу, $T_{\text{фак}} = 12$ год. Годинна продуктивність обладнання, $П_{\text{ч}} = 10$

деталей/год. Фактично за добу на даній одини ці обладнання було виготовлено,

$$N_{\text{фак}} = 100 \text{ деталей/доба.}$$

Визначити: коефіцієнт екстенсивного використання обладнання, коефіцієнт інтенсивного використання обладнання, інтегральний коефіцієнт використання обладнання.

Рішення:

1. Розрахунок коефіцієнту екстенсивного використання обладнання проводимо за формулою 4.16:

$$K_e = \frac{T_{\text{фак}}}{T_{\text{реж}}} = \frac{T_{\text{фак}}}{K_{\text{зм}} \cdot t_{\text{зм}}} = \frac{12}{2 \cdot 8} = 0,75;$$

2. Розрахунок коефіцієнту інтенсивного використання обладнання проводимо за формулою 4.17:

$$K_i = \frac{N_{\text{фак}}}{N_{\text{пасп}}} = \frac{N_{\text{фак}}}{P_{\text{ч}} \cdot T_{\text{фак}}} = \frac{100}{10 \cdot 12} = 0,83;$$

3. Розрахунок інтегрального коефіцієнту використання обладнання проводимо за формулою 4.18:

$$K_{\text{інт}} = K_e \cdot K_i = 0,75 \cdot 0,83 = 0,62.$$

Коефіцієнт екстенсивного використання обладнання дорівнює: $K_e = 0,75$ і свідчить про те, що 25% часу обладнання простоє.

Коефіцієнт інтенсивного використання обладнання дорівнює: $K_i = 0,83$ і свідчить про те, що в зв'язку з порушенням режимів роботи на 17% знижені у порівнянні з паспортними можливості обладнання з потужності.

Інтегральний коефіцієнт використання обладнання дорівнює: $K_{\text{інт}} = 0,62$ і свідчить про те, що загальні можливості обладнання (як за часом, так і за потужністю) недовикористовуються на 38%.

Коефіцієнт змінності роботи обладнання, $K_{\text{зм}}$, визначається за формулами:
приблизно:

$$K_{\text{зм}} = \frac{n_I + n_{II} + n_{III}}{n_{\text{вст}}}, \quad (4.19)$$

з підвищеною точністю:

$$K_{зм} = \frac{\sum_{j=1}^3 \sum_{i=1}^m n_i \cdot c_j}{n_{вст}}, \quad (4.20)$$

де n_I, n_{II}, n_{III} - кількість одиниць обладнання, які працюють відповідно, у 1,2,3-ю зміни, шт.;

$n_{вст}$ - кількість одиниць обладнання, які встановлені у підприємстві або його підрозділах, шт.;

n_i - кількість одиниць обладнання в i -й групі, шт.;

c_j - доля зміни, впродовж якої працює, n_i , одиниць обладнання, змінюється від 0 до 1;

m - кількість груп обладнання;

j - кількість змін за добу.

Коефіцієнт змінності показує, скільки змін в середньому кожна одиниця обладнання працює за добу.

Приклад 4.16

а) На дільницю встановлено 20 верстатів; з них у першу зміну працюють 20 верстатів; у другу – 16; у третю – 10.

б) На дільниці встановлено 20 верстатів. На протязі першої зміни працюють всі 20 верстатів. На протязі другої – 10 верстатів працюють по 8 годин, 6 верстатів – по 6 годин. На протязі третьої зміни 5 верстатів працюють по 8 годин; 3 верстатів – по 6 годин; 2 верстатів – по 4 години.

Визначити коефіцієнт змінності роботи верстатів на дільниці.

Рішення:

а) приблизно коефіцієнт змінності роботи верстатів визначимо за формулою 4.19:

$$K_{зм} = \frac{n_I + n_{II} + n_{III}}{n_{вст}} = \frac{20 + 16 + 10}{20} = 2,3;$$

б) з підвищеною точністю коефіцієнт змінності роботи верстатів визначимо за формулою 4.20:

$$K_{зм} = \frac{\sum_{j=1}^3 \sum_{i=1}^m n_i \cdot c_j}{n_{вст}} = \frac{(20 \cdot 1) + (10 \cdot 1 + 6 \frac{6}{8}) + (5 \cdot 1 + 3 \frac{6}{8} + 2 \frac{4}{8})}{20} = 2,14.$$

Випуск продукції на одиницю обладнання визначається за формулою:

$$B_{од} = \frac{Q_в}{n_{вст}}, \quad (4.21)$$

де $B_{од}$ - річний випуск продукції на одиницю обладнаннягодовой випуск продукции на единицу оборудования, грн/1 об.-рік;

$Q_в$ - річний випуск валових продукції на групі обладнання, грн;

$n_{вст}$ - кількість одиниць встановленого обладнання у групі, шт.

Зняття продукції з 1 m^2 виробничої площі визначається за формулою:

$$B_{m^2} = \frac{Q_в}{S}, \quad (4.22)$$

де B_{m^2} - річне зняття продукції з 1 m^2 виробничої площі, грн/1 m^2 - рік;

S – виробнича площа, m^2 .

Приклад 4.17

Річний випуск валової продукції цеха складає $Q_в = 5$ млн. грн/рік. В цеху встановлено $n_{вст} = 80$ одиниць обладнання. Виробнича площа цеху $S = 1600 m^2$. Визначити: 1. Випуск продукції на одиницю обладнання; 2. Зняття продукції з 1 m^2 виробничої площі.

Рішення:

1. Випуск продукції на одиницю обладнання визначимо за формулою 4.21:

$$B_{од} = \frac{Q_a}{n_{вст}} = \frac{5000000}{80} = 62500 \text{ грн/1 об.-рік.}$$

2. Зняття продукції з 1 м^2 виробничої площі визначимо за формулою 4.22:

$$B_{\text{м}^2} = \frac{Q_6}{S} = \frac{5000000}{1600} = 3125 \text{ грн/1 м}^2 \text{-рік.}$$

4.7. Основні напрями покращення використання основних фондів

Виділяють екстенсивний і інтенсивний напрями покращення використання основних фондів.

Екстенсивний напрям покращення використання основних фондів передбачає, що з одного боку, буде збільшений час роботи діючого обладнання у календарний період, з іншого – підвищений удельний вес діючого обладнання у складі всього обладнання, яке є на підприємстві.

Екстенсивне покращення використання основних фондів досягається:

- скороченням і ліквідацією простоїв обладнання на основі підвищення якості ремонтного обслуговування обладнання, своєчасного забезпечення основного виробництва робочою силою, сировиною, паливом, полуфабрикатами та іншими засобами, необхідними для безперервної роботи обладнання;
- зменшенням кількості зайвого обладнання і швидким введенням у виробничий процес невстановленого обладнання.

Більш широкі можливості має інтенсивний напрям покращення використання основних фондів. Він передбачає збільшення випуску продукції без росту основних фондів і чисельності працюючих за рахунок:

- модернізації існуючого або використання нового високопродуктивного обладнання;
- удосконалення технології виробництва;
- скорочення строків досягнення номінальної продуктивності обладнання;
- підвищення кваліфікації і професійної майстерності персоналу;
- поліпшення структури основних виробничих фондів;
- удосконалення управління виробництвом.

4.8. Стислі підсумки

Процес виробництва продукції на підприємстві забезпечують виробничі фонди, які поділяються на основні і обігові. Основні виробничі фонди: беруть участь у багатьох циклах виробництва; в процесі виробництва зберігають свою речовинну форму; переносять свою вартість на готову продукцію частинами. Обігові виробничі фонди: беруть участь в одному циклі виробництва; не зберігають свою речовинну форму; переносять свою вартість одноразово і повністю на готову продукцію.

Основні виробничі фонди поділяються на групи: будинки, спорудження, передаточні устрої, силові машини і обладнання, робочі машини і обладнання, транспортні засоби, вимірвальні і регулюючі прилади і устрої, лабораторне обладнання, інструменти, виробничий і господарський інвентар.

Оцінка основних фондів може здійснюватись в натуральній і грошовій формах. Вартісна оцінка основних фондів здійснюється: за повною початковою вартістю; за повною відновлюваною вартістю; за початковою вартістю з врахуванням зносу; за відновлюваною вартістю з врахуванням зносу.

У ході використання основні фонди зношуються. Розрізняють фізичний і моральний знос. Фізичний знос – це зниження споживчої вартості основних фондів внаслідок втрати їх технічних і експлуатаційних властивостей. Моральний знос - це втрата основними фондами своєї споживчої вартості внаслідок:

1. здешевлення відтворення основних фондів (моральний знос першої форми);
2. появи на ринку нових більш прогресивних і економічно ефективних основних фондів (моральний знос другої форми).

Асмутизацією основних виробничих фондів називається процес переносу вартості основних фондів вироблену продукцію в цілях накопичення грошових коштів для проведення ремонтів, модернізації і повної заміни основних фондів. Найбільш широко використовуються три методи визначення амортизаційних відрахувань: метод прямолінійного списання вартості, метод суми одиниць продукції, метод зменшення залишку.

Розрізняють показники використання основних фондів: загальні і часткові. До загальних показників використання основних фондів відносяться: фондівіддача основних фондів, фондоємність

продукції, фондоозброєність праці. До часткових показників використання основних фондів відносяться: коефіцієнт екстенсивного використання обладнання, коефіцієнт інтенсивного використання обладнання, інтегральний коефіцієнт використання обладнання, коефіцієнт змінності роботи обладнання, випуск продукції на одиницю обладнання, зняття продукції з 1 м² виробничої площі.

Виділяють екстенсивний і інтенсивний напрями покращення використання основних фондів. Екстенсивне покращення використання основних фондів досягається: скороченням і ліквідацією простоїв обладнання, зменшенням кількості зайвого обладнання і швидким введенням у виробничий процес невстановленого обладнання. Інтенсивний напрям покращення використання основних фондів передбачає збільшення випуску продукції без росту основних фондів і чисельності персоналу за рахунок: модернізації існуючого або використання нового високопродуктивного обладнання, удосконалення технології виробництва, підвищення кваліфікації персоналу, удосконалення управління виробництвом.

4.9. Контрольні питання

1. Склад виробничих фондів підприємства.
2. Характерні ознаки основних і обігових виробничих фондів.
3. Сутність основних невиробничих фондів підприємства.
4. Склад основних виробничих фондів підприємства.
5. Оцінка основних виробничих фондів підприємства.
6. Методи вартісної оцінки основних фондів.
7. Оцінка основних фондів за повною початковою вартістю.
8. Оцінка основних фондів за повною відновлюваною вартістю.
9. Оцінка основних фондів за початковою вартістю з врахуванням зносу.
10. Оцінка основних фондів за відновлюваною вартістю з врахуванням зносу.
11. Види зносу основних фондів.
12. Сутність фізичного зносу основних фондів.
13. Сутність морального зносу основних фондів.
14. Амортизація основних виробничих фондів.
15. Розрахунок амортизаційних відрахувань за методом прямолінійного списання вартості.

16. Розрахунок амортизаційних відрахувань за методом суми одиниць продукції.
17. Розрахунок амортизаційних відрахувань за методом зменшення залишку.
18. Показники використання основних виробничих фондів.
19. Загальні показники використання основних виробничих фондів.
20. Часткові показники використання основних виробничих фондів.
21. Основні напрями покращення використання основних фондів.
22. Сутність екстенсивного напрямку покращення використання основних фондів.
23. Сутність інтенсивного напрямку покращення використання основних фондів.

5. ОБІГОВІ КОШТИ ПІДПРИЄМСТВА

5.1. Поняття про обігові кошти

Для здійснення виробничого процесу з виготовлення товарів і послуг підприємства мають потребу не тільки в основних фондах, але і в обігових коштах. Під обіговими коштами підприємства розуміють грошові кошти, вкладені у обігові виробничі фонди і фонди обігу з метою забезпечення безперервності процесу виробництва і реалізації продукції, рис.5.1.

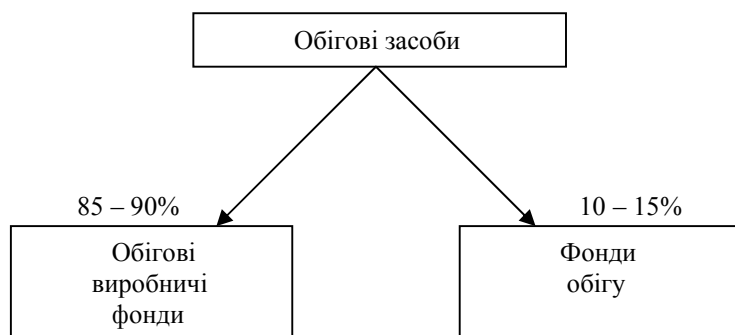


Рис 5.1. Складові частини обігових коштів підприємства

Обігові кошти у виробничій діяльності підприємства здійснюють повне кругове обертання, послідовно переходячи декілько стадій і змінюючи форму, розміри, якості, вартість. Обігові виробничі фонди забезпечують рух обігових коштів у сфері виробництва, фонди обігу – у сфері обігу.

Для обліку обігових коштів використовують натуральні вимірвачі: штуки, тонни, метри; умовно-натуральні: кіловат-години, умовні банки и др.; вартісні - гривні.

5.2 Склад і структура обігових коштів

Обігові кошти підприємства можуть мати різний склад, (рис.5.2.) за видами, призначенням та ступенями використання.

Обігові виробничі фонди знаходяться: у виробничих запасах, в процесі виробництва.

Виробничі запаси включають:

1. Сировина і основні матеріали (руда, метали, пластичні маси та ін.);
2. Покупні полуфабрикати (литейні вироби, поковки, штамповки, готові деталі та ін.);
3. Допоміжні матеріали (лакофарбові матеріали, обтирочні матеріали та ін.);
4. Паливо (ушголь, нафта, дизельне паливо, бензин та ін.);
5. Тара і тарні матеріали;
6. Запасні частини для ремонту машин і обладнання;
7. Малоцінний та який швидко зношується інструмент і господарський інвентар вартістю менше 500грн (незалежно від строку служби) або зі строком служби менше року, а також спеціальний інструмент і спеціальні пристрої незалежно від їх вартості.

Обігові виробничі фонди								Фонди обігу				
У виробничих запасах						В процесі виробництва		Готова продукція	Товари відвантажені	Засоби у розрахунках	Дебиторська заборгованість	Грошові кошти
Сировина і основні матеріали	Покупні полуфабрикати	Допоміжні матеріали	Паливо	Тара і тарні матеріали	Запасні частини для ремонту	Малоцінні і які швидко зношуються предмети	Незавершене виробництво					
Обігові кошти, що нормуються								Обігові кошти, що ненормуються				

Рис.5.2. Склад обігових коштів підприємства

В процесі виробництва знаходяться:

1. Незавершене виробництво, тобто продукція, виготовлення якої ще не завершено;

2. Полуфабрикати власного виробництва – предмети праці, які у виготовленні повністю завершені у одному цеху і будуть оброблятися у інших цехах цього ж підприємства.

3. Витрати майбутніх періодів – витрати на підготовку і освоєння нової продукції, які проводяться у даний період, але підлягають погашенню у майбутньому.

До фондів обігу підприємства відносяться:

- а). Готова продукція на складах підприємства, яка очікує реалізації;
- б). Товари, які відгружені, або знаходяться на шляху до покупця;
- в). Грошові кошти, які знаходяться у незакінчених розрахунках;
- д). Дебіторська заборгованість – вартість товарів отриманих, але несплачених покупцем;

5. Вільні грошові кошти, які враховуються на рахунках банку, або знаходяться у касі підприємства.

Як видно з рис. 5.2 обігові кошти підприємства діляться на нормовані і ненормовані. Підприємство повинно мати певну оптимальну величину обігових коштів – норматив обігових коштів, $Q_{норм}$. Якщо підприємство буде мати обігових коштів менше норматива, $Q_{норм}$ - воно не зможе виготовити запланований обсяг продукції. Якщо підприємство буде мати обігових коштів більше нормативів, то частина його грошей буде «заморожена» у зверхнормативних запасах і не буде брати участь у господарському обігу, збільшаться витрати з доставки та збереження обігових коштів, підвищиться собівартість продукції. Тому підприємство само зацікавлене у правильному розрахунку і підтриманні у ході виробництва необхідного норматива обігових коштів. Норматив обігових коштів розраховується, затверджується і контролюється. Для ненормованих обігових коштів норматив не встановлюється, тому, що їх величина не впливає на виробничі витрати, і навпаки, їх збільшення, як правило, свідчить про покращення роботи підприємства.

Під структурою обігових коштів розуміють кількісні співвідношення окремих елементів у загальному обсягу обігових коштів, яке визначено у процентах до підсумку.

Структура обігових коштів, в середньому по промисловості і машинобудуванню, наведена у табл. 5.1.

Таблиця 5.1

Структура обігових коштів

№ п.п	Елементи обігових коштів	По промисловості, %	По машинобудуванню, %
1.	Виробничі запаси	60,2	52,4
2.	Незавершене виробництво і полуфабрикати власного виготовлення	21,2	36,9
3.	Витрати майбутніх періодів	4,5	1,4
4.	Готова продукція	11,2	9,0
5.	Товари відвантажені	2,6	0,2
6.	Інші обігові кошти	0,3	0,1
	Ітого	100	100

5.3. Обертання обігових коштів

Обігові кошти підприємства постійно знаходяться в русі, здійснюючі круговий обіг (Г-М-Т-Г'), в процесі якого вони проходять три основні стадії і змінюють свою матеріальну форму, рис.5.3.

На першій стадії (Г-М) підприємство купує необхідні для наступного виготовлення продукції сировину, матеріали, паливо, комплектуючі вироби та ін. На цій стадії грошові кошти матеріалізуються і переходять із сфери обігу у сферу виробництва.

На другій стадії (М-Т) у сфері виробництва із сировини, матеріалів, комплектуючих виробів у ході трудового процесу персоналу при використанні відповідних основних фондів, проходить виготовлення товару. При цьому, до вартості сировини, матеріалів, комплектуючих виробів додається вартість палива, енергії, заробітна плата персоналу, амортизація основних фондів, управлінські, транспортні, складські та інші витрати. Сума поточних витрат визначає повну собівартість виготовлення продукції.

Визначається ціна, за якою продукція підприємства буде продаватись на ринку.

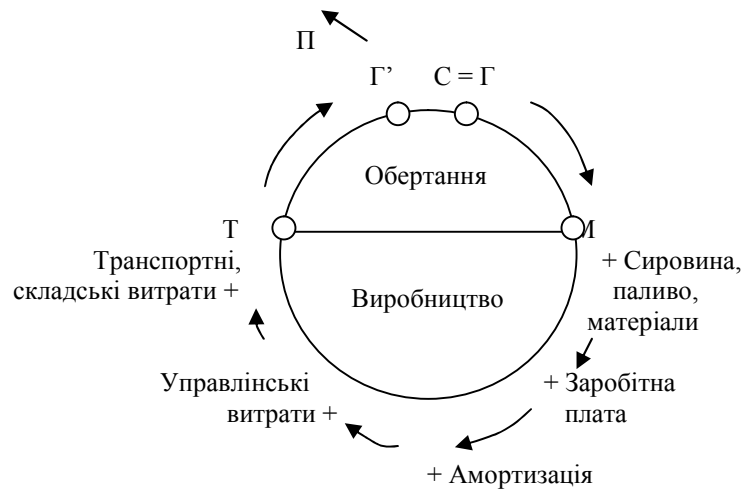


Рис. 5.3. Кругове обертання обігових коштів

На третій стадії (Т - Г') товари підприємства зі сфери виробництва переходять у сферу обігу, приймаючи послідовно вигляд готових виробів на складі; товарів, відпущених споживачам; коштів у розрахунках і, нарешті, грошових коштів Г'.

На основі продажу товару і проведення грошових розрахунків підприємство одержує дохід і на його розрахунковий рахунок у банку поступають грошові кошти (Г'), які включають витрати підприємства- собівартість товару (С) і прибуток (П). На основі заміщеної собівартості ($C = Г$) здійснюється наступний обіг обігових коштів. На грошові кошти (Г) підприємство знов закупляє сировину, матеріали, паливо, комплектуючи вироби і переходить до чергового циклу виробництва товару.

Одержаний прибуток (П) може виводитись з обігу по даному товару і направлятися на освоєння нових господарських проектів, видів продукції або додаткове матеріальне стимулювання персоналу, використовуватись на придбання сучасних ефективних

технологій, удосконалення і розширення виробництва, у тому числі і на збільшення нормативу обігових коштів по даному товару.

5.4. Розрахунки між підприємствами при реалізації продукції

Грошові розрахунки між підприємствами за посталені сировину, матеріали, паливо, енергію, готову продукцію та ін. здійснюються у двох формах – у формі безготівкових грошових розрахунків і у формі обігу готівкових грошей. Сфери застосування готівкового грошового обігу і безготівкових розрахунків суворо розмежовані законодавством.

Безготівкові грошові кошти, як власні, так і запозичені, підприємства зберігають у банках на розрахункових рахунках і розпоряджуються ними у відповідності з цільовим призначенням цих коштів. Безготівкові розрахунки здійснюються шляхом записання грошових сум з банківських рахунків одержувачів товару і зарахування на банківські рахунки постачальників товару, а також на основі заліку зустрічних зобов'язань. Безготівкові розрахунки скорочують потребу грошового обігу у готівкових грошах. Витрати на здійснення безготівкових розрахунків набагато менше витрат обігу, пов'язаних з друкуванням, зберіганням, перевезенням, прийманням і підрахунком готівкових грошей.

Обидві сфери грошового обігу, як частини єдиного цілого тісно пов'язані між собою. Грошові кошти, які надходять підприємству у вигляді безготівкових перерахувань за поставлений товар, можуть використовуватись у безготівковому обігу при розрахунках за товарно-матеріальні цінності і в готівковому грошовому обігу – при виплаті заробітної плати, що в останні роки стрімко зкорочується за рахунок використання безготівкових електронних платіжних карт.

Форма розрахунків за товарно-матеріальні цінності, виконані роботи і здійснені послуги визначається у договорі поставки за взаємною згодою підприємств-учасників господарської діяльності. Вона залежить від характеру господарських зв'язків між підприємствами, особливостей поставляємої продукції і умов її

приймання, місця розташування підприємств, способу транспортування вантажів, фінансового стану учасників розрахунків.

В системі організації безготівкових розрахунків з метою дотримання встановлених принципів їх здійснення дуже важливо правильно оформлювати розрахункові документи. Вид и порядок оформлення розрахункового документу залежить від форми розрахунків, особливостей товару, умов його приймання і транспортування. Розрахунковий документ представляє собою оформлені у письмовому вигляді вимогу або доручення підприємства банку на перерахування грошових коштів у безготівковому порядку за відвантажені товарно-матеріальні цінності, виконані роботи і здійснені послуги. Основними розрахунковими документами, які використовуються у безготівкових розрахунках, є платіжні вимоги, платіжні доручення, розрахункові чеки.

Платіжна вимога представляє собою розрахунковий документ, який містить вимогу до покупця товару про сплату постачальнику товару певної грошової суми через банк. Постачальником при відвантаженні товару виписується платіжна вимога, в якій вказуються: характеристика відвантаженої продукції (найменування товару, кількість, ціна, вартість і спосіб транспортування, номер і дата транспортного документу, якщо продукція відвантажена постачальником, номер і дата приймально-здачного акту, якщо продукція одержана представником покупця на місці; посилання на договір або замовлення, у відповідності з яким виготовлена продукція). Крім того, в платіжній вимозі приводяться найменування, адресні номери розрахункових рахунків платника і одержувача грошових коштів. Всі ці дані дають можливість платнику використовувати платіжну вимогу для перевірки виконання постачальником умов договору поставки.

Платіжні вимоги здаються постачальником в банк, який його обслуговує на виконання (інкасо) після відвантаження (відпуску) товарно-матеріальних цінностей, виконання робіт або здійснення послуг. Вони використовуються при акцептній формі розрахунків, розрахункам по акредитивам і особливим рахункам, при розрахунках шляхом заліку плановими платежами. В основному

платіжні вимоги оформлюються при розрахунках за товари і послуги.

Платіжне доручення представляє собою розрахунковий документ, який містить доручення платника (покупця товару) банку про перерахування певної суми грошей з його рахунку на рахунок одержувача (постачальника товару). Воно представляється в банк платником (покупцем товару). В платіжному дорученні приводяться наступні дані: найменування одержувача грошей і номер його рахунку, сума і характер платежу (оплата товару, взнос платежів у бюджет, перерахування коштів організації вищої інстанції та ін.). Платіжні доручення використовуються у розрахунках по нетоварним операціям, а також за товарно-матеріальні цінності і здійснені послуги.

Розрахунковий чек представляє собою розрахунковий документ, який містить письмове доручення власника рахунку банку, який його обслуговує, про перерахування певної суми грошей з його рахунку на рахунок одержувача коштів. Покупець вручає розрахунковий чек господарській організації – одержувачу грошей для пред'явлення його в банк для оплати.

У господарській діяльності широко використовуються наступні форми безготівкових розрахунків: акцептна форма розрахунків, форма розрахунків платіжними дорученнями, форма розрахунків розрахунковими чеками, акредитивна форма розрахунків, форма розрахунків за особливими рахунками, форма розрахунків на основі заліку взаємних вимог.

Акцептна форма розрахунків переважно використовується між суб'єктами, які знаходяться в різних містах, за товарно-матеріальні цінності, виконані роботи і здійснені послуги. *Акцепт* означає згоду покупця (платника) на оплату платіжних документів. Платіж здійснюється обов'язково зі згоди платника, яка дається після перевірки по документам, які виписані постачальником, виконання умов договору поставки. Дана форма розрахунків передбачає, підприємство-постачальник зобов'язано відвантажити товари відповідного асортименту, кількості і якості у відповідні до графіку строки, а підприємство-платник – повністю сплатити відвантажену йому продукцію, якщо поставка відповідає умовам

договору. Банк бере на себе зобов'язання проводити всі розрахункові операції у встановлені строки і захищати інтереси сторін при виконанні ними умов договору.

В ряду випадків використовується безакцептна оплата платіжних вимог. З рахунку платника сплачуються без акцепту платіжні вимоги за газ, воду, електричну і теплову енергію, виписані на основі показників вимірювальних приладів і діючих тарифів, абонентна плата за телефон, арендна плата за основні фонди та ін.

Акцептна форма розрахунків суттєво поширена у безготівковому обігу як така, що найбільш повно відповідає основним принципам організації безготівкових розрахунків (оплата після відвантаження продукції, тільки зі згоди платника, при взаємному контролі постачальника і покупця, під контролем банків та ін.). Суттєвим недоліком такої форми розрахунків є можливість несвоєчасної оплати отриманого товару покупцем.

Розглянемо етапи дій при акцептній формі розрахунків, рис. 5.4. Відвантаживши продукцію (1), підприємство-постачальник одержує право оформити платіжну вимогу (2), яка передається у банк, що обслуговує підприємство на інкасо (3).

Інкассо означає доручення постачальника банку на здійснення операції зі стягнення з платника відповідних грошових коштів. Після прийняття і перевірки правильності оформлення розрахункових документів і законності їх оформлення (4), банк постачальника пересилає їх у банк покупця (5). Банк покупця ставить платіжну вимогу на контроль (6) і передає його для акцепта підприємству-покупцю (7). Підприємство-покупець визначає можливість оплати платіжної вимоги (8) і повідомляє своєму банку про акцепт (або про відмову від акцепту) платіжної вимоги (9). При акцепті банк покупця здійснює оплату платіжної вимоги на основі списання грошових коштів з рахунку покупця (10), при відмові від акцепту списання коштів не здійснюється. Банк покупця повідомляє банку постачальника про оплату (або про відмову від оплати) платіжної вимоги (11). Банк постачальника зараховує (при акцепті), або не зараховує (при відмові від акцепту) грошові кошти на рахунок постачальника (12) і повідомляє про проведені операції підприємству-постачальнику (13). У випадку незарахування коштів

повідомляються причини відмови від акцепту підприємства-покупця.



Рис. 5.4. Схема документообігу при акцептній формі розрахунків

Розрахунки платіжними дорученнями широко використовуються при оплаті за товарно-матеріальні цінності, виконані роботи і здійснені послуги. Розглянемо етапи дій при формі розрахунків платіжними дорученнями, рис. 5.5.

Підприємство-постачальник відвантажує продукцію (1), підприємство-покупець після одержання продукції або в плановому, встановленому порядку виписує платіжне доручення на оплату продукції (2) і передає його в банк (3). Банк покупця на основі

представленого платіжного доручення списує грошові кошти з рахунку покупця (4) і повідомляє банку постачальника про необхідність зарахування відповідної суми грошових коштів на рахунок постачальника (5). Банк постачальника зараховує грошові кошти на рахунок постачальника (6) і повідомляє про це підприємство-постачальник (7).



Рис. 4.5. Схема документообігу при розрахунках платіжними дорученнями

Перевага розрахунків платіжними дорученнями у тому, що вони створюють можливість попередньої перевірки підприємством-покупцем якості товару і послуг. При цьому скорочується документообіг і час розрахункових операцій, або не достатку коштів на рахунку платника. Однак, при цій формі розрахунків можлива несвоечасна оплата із-за відсутності або недостатку коштів на рахунку платника. Це уповільнює грошовий обіг і погіршує фінансовий стан підприємства-постачальника.

При регулярних поставках товарно-матеріальних цінностей і здійснення послуг розрахунки між постачальниками і покупцями на основі платіжних доручень можуть здійснюватись за домовленістю між ними періодично, в порядку планових платежів.

Підприємство-постачальник і підприємство-покупець укладають між собою погодження про розрахунки плановими платіжами, в якому постачальник бере на себе зобов'язання відвантажувати продукцію покупцю у встановлених розмірах і в необхідні строки, виходячі з планового обсягу поставок. Платник зобов'язується одночасно проводити планові платежі. Платежі можуть проводитись щоденно, або періодично (один раз на три-п'ять днів). Щомісяця перевіряється правильність проведення планових платежів, їх відповідність вартості фактично відвантаженої продукції і зроблених послуг. Якщо сума платежів виявляється більше, або менше вартості відвантаженої продукції, то в наступний плановий платіж вносяться необхідні корективи.

Аккредитив представляє собою доручення платника банку оплатити рахунки постачальника при виконанні певних умов, вказаних в заяві на аккредитив. Розглянемо етапи дій при аккредитивній формі розрахунків, рис. 5.6.

Підприємство-постачальник після виготовлення заказаної продукції повідомляє про це покупцю (1). Повідомлення дає право покупцю на відкриття аккредитива. Покупець представляє в банк заяву, в якій просить забронювати на спеціальному рахунку (рахунок аккредитива) грошові кошти для оплати виготовленої постачальником продукції (2). В заяві обов'язково приводяться умови, які є підставою для оплати продукції. Банк покупця відкриває аккредитив (3). На рахунок аккредитива зараховуються або власні кошти підприємства, або кредит, який підприємство одержує Банк покупця повідомляє банку постачальника про відкриття аккредитива (4). Банк постачальника передає повідомлення про відкриття аккредитива підприємству-постачальнику (5). Підприємство-постачальник



Рис. 5.6. Схема документообігу при акредитивній формі розрахунків

здійснює відвантаження продукції (6), після чого виписує платіжну вимогу (7) і передає її у свій банк (8). Банк постачальника перевіряє платіжну вимогу (9) і пересилає її банку покупця (10). Банк покупця здійснює списання грошових коштів з рахунку акредитива (11), про що повідомляє підприємству-покупцю (12) і банку постачальника (13). Банк постачальника здійснює зарахування грошових коштів на

рахунок постачальника (14) і повідомляє про це підприємству-постачальнику (15).

Підставою для планових платежів служать платіжні доручення платника. Звичайно платіжні доручення виписуються платником заздалегідь на весь розрахунковий період.

За прийняті по приймально – здаточним документам товарно-матеріальні цінності і виконані послуги розрахунки можуть здійснюватись *розрахунковими чеками*. Чек представляє собою доручення платника банку провести платежі зі свого рахунку на рахунок постачальника, який пред'явить його до оплати. Банк приймає чек до виконання при умові, що на рахунку платника є грошові кошти. Розрахунки чеками значно прискорюють документообіг, створюють найкращі умови для перевірки якості продукції і послуг, які одержує покупець.

Аккредитивна форма розрахунків використовується тільки при поставках із інших міст. Форма гарантує постачальнику своєчасність оплати його продукції. Гарантія оплати відвантажених товарів або виконаних послуг досягається попереднім бронюванням грошових коштів платником на окремому рахунку.

Форма розрахунків за особливими рахунками використовується для поставок із інших міст для розрахунків з декількома постачальниками. Форма гарантує виконання платежу. Розглянемо етапи дій при формі розрахунків за особливими рахунками, рис. 5.7.

Підприємство-покупець передає в банк, де має розрахунковий рахунок, заяву про відкриття особливого рахунку (1). Банк покупця відкриває для підприємства-покупця особливий рахунок (2). На особливий рахунок зараховуються або власні кошти підприємства з розрахункового рахунку, або кредит, який підприємство одержує на цю ціль. Повідомлення про відкриття особливого рахунку банк покупця передає банку постачальника (3), який у свою чергу повідомляє про це підприємству-постачальнику (4). Постачальник відвантажує продукцію покупцю (5), виписує платіжну вимогу на перерахування грошових коштів (6) і передає її банку (7). Банк постачальника перевіряє платіжну вимогу (8) і

пересилає її банку покупця (9). Банк покупця списує грошові кошти з особливого рахунку (10) і повідомляє про це банку постачальника (11). Банк постачальника проводить зарахування грошових коштів на рахунок постачальника (12) і сповіщає про це підприємство-постачальник (13).



Рис. 5.7. Схема документообігу при формі розрахунків за особливим рахунком

Особливе місце займають *розрахунки, які ґрунтуються на заліку взаємних вимог*. Кожне підприємство виступає одночасно платником – при одержанні продукції від постачальника і одержувачем грошових коштів – при реалізації своєї продукції. Господарські зв'язки підприємств тісно переплітаються. В результаті виникають взаємні вимоги з платежів між двома підприємствами, або групою підприємств, зв'язаних господарським обігом. Сутність розрахунків шляхом взаємних вимог полягає у тому, що грошові обов'язки, які співпадають за сумою і часом, погашаються. Остаточні розрахунки підприємств здійснюються тільки по сальдо, тобто по різниці між сумами зустрічних платежів і розміром зарахованих взаємних вимог.

5.5. Показники обертання і використання обігових коштів

Ефективність використання обігових коштів підприємства найбільш повно характеризується показниками: швидкість обертання обігових коштів (коефіцієнт обертання), тривалість одного обертання обігових коштів.

1. Швидкість обертання обігових коштів (коефіцієнт обертання)

Під швидкістю обертання обігових коштів (коефіцієнт обертання), $K_{об}$, розуміють кількість повних обертів коштів за плановий період (рік):

$$K_{об} = \frac{Q_{реал}}{Q_{норм}}, \quad (5.1)$$

де $Q_{реал}$ - обсяг реалізованої підприємством продукції за плановий період (рік), грн;

$Q_{норм}$ - норматив обігових коштів підприємства, грн.

2. Тривалість одного обертання обігових коштів (днів), $T_{об}$, представляє собою середню тривалість проходження обігових коштів через всі стадії їх кругообертання середньою

продолжительность прохождения оборотных средств через все стадии их кругооборота (Г-М-Т-Г')

$$T_{об} = \frac{T_{пл}}{K_{об}} = \frac{T_{пл} \cdot Q_{норм}}{Q_{реал}}, \quad (5.2)$$

де $T_{пл}$ - тривалість планового періода (рік), діб.

Ці показники можуть бути розраховані по всім обіговим коштам, або по окремим їх елементам.

З формули (5.2) визначимо:

- обсяг реалізуємої підприємством продукції за плановий період (рік):

$$Q_{реал} = \frac{T_{пл}}{T_{об}} \cdot Q_{норм}; \quad (5.3)$$

- норматив обігових коштів підприємства:

$$Q_{норм} = \frac{Q_{реал}}{T_{пл}} \cdot T_{об}. \quad (5.4)$$

З формули (4.3) слідує – якщо підприємство діє на відносно вільному товарному ринку, то для збільшення обсягів реалізації в розрахунку на деякий плановий період, $T_{пл}$, необхідно:

- знижувати тривалість оборту обігових коштів, $T_{об}$;

- збільшувати норматив обігових коштів підприємства, $Q_{норм}$.

Тоді приріст реалізованої продукції:

$$\Delta Q_{реал} = \frac{T_{пл}}{\Delta T_{об}} \cdot \Delta Q_{норм}. \quad (5.5)$$

Якщо підприємство діє в умовах жорсткої конкуренції, максимального заповнення ринку товарами, то збільшення реалізації неможливо. У цьому випадку у відповідності з формулою (5.4) зниження тривалості оборту визначить зменшення нормативу обігових коштів (можливе вивільнення обігових коштів для інших господарських проектів).

$$\Delta Q_{\text{норм}} = \frac{Q_{\text{реал}}}{T_{\text{пл}}} \cdot \Delta T_{\text{об}}, \quad (5.6)$$

де $\Delta Q_{\text{реал}}$ - можливе збільшення обсягу реалізованої продукції, грн.;

$\Delta Q_{\text{норм}}$ - можливе зменшення нормативу обігових коштів, грн.;

$\Delta T_{\text{об}}$ - можливе зниження тривалості обороту обігових коштів, днів.

Таким чином, з формул 5.5; 5.6 слідує, що для підприємства зниження тривалості обороту обігових коштів корисно у всякому випадку. Досягнути цього підприємство може проведенням організаційно-технічних заходів зі скорочення тривалості всіх стадій кругооборту (Г-М-Т-Г') обігових коштів: придбання матеріалів, комплектуючих; виробництво товарів, продаж товарів, проведення фінансових розрахунків.

Прискорити обертаємость обігових коштів – означає скоротити час перебування їх на кожній стадії обороту: у виробничих запасах, у незавершеному виробництві, в готовій продукції.

Величина виробничих запасів і відповідна їм величина обігових коштів може бути зменшена за рахунок удосконалення матеріально-технічного забезпечення, прискорення і здешевлення перевезень, покращення організації складського господарства на основі механізації і автоматизації, більш точного нормування витрат матеріалів, скорочення і вторинного використання відходів виробництва.

Незавершене виробництво і сума вкладених у нього коштів при даному обсягу виробництва залежить від тривалості виробничого циклу. Тривалість виробничого циклу може бути скорочена в результаті удосконалення технологічних процесів, впровадження поточних методів виготовлення продукції, використання механізації і автоматизації виробництва, гнучких виробничих систем.

Скорочення періоду перебування готової продукції на складі залежить від багатьох факторів. Одні з них безпосередньо пов'язані з роботою підприємства, інші – з організацією збуту продукції. До перших відносяться якість і номенклатура продукції, правильне

планування її асортименту, кількості і строків випуску, ждо других – організація реклами і збуту продукції, система розрахунків, строки доставки продукції до споживачів. Пришвидшують реалізацію продукції постійний зв'язок з замовниками, банками, забезпечення процесу реалізації транспортними засобами і швидка доставка продукції покупцям.

Важливим напрямком покращення використання обігових коштів є раціональне витрачання матеріальних ресурсів. Чим краще використовуються сировина, паливо, матеріали, тим менше їх витрачається для виробництва певної кількості продукції. Тим самим створюється можливість збільшити обсяг виробництва товарів, знизити їх собівартість, збільшити прибуток. Показниками використання матеріальних ресурсів є:

1. *питома матеріалосміність продукції:*

$$M_{\text{пит}} = \frac{M}{N}, \quad (5.7)$$

де M - маса виробу, кг;

N - основний технічний параметр виробу (потужність - кВт; температура - °C; ємність - м³, и др.);

2. *коефіцієнт використання матеріалу:*

$$K_{\text{вик}} = \frac{M}{H_p}, \quad (5.8)$$

де H_e - норма витрати матеріалів на вироб, кг;

3. *рівень відходів:*

$$U_{\text{відх}} = \frac{M_{\text{відх}}}{H_e} \cdot 100\%, \quad (5.9)$$

де $M_{\text{відх}}$ - маса відходів на вироб, кг.

Рівень відходів показує у процентах долю придбаного матеріалу, який перейшов у відходи.

Підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів досягається різними шляхами. Головним з них є: економічно обгрунтований вибір сировини, матеріалів; комплексне

використання сировини і відходів виробництва; підвищення якості сировини, матеріалів і готової продукції; створення економічних конструкцій виробів; покращення діючих технологічних процесів і впровадження нових прогресивних технологій, удосконалення нормування і обліку витрати матеріальних ресурсів, матеріальне стимулювання, ціноутворення та ін.

5.6. Фінансові джерела формування обігових коштів

Формування обігових коштів підприємства здійснюється з трьох джерел: власні і прирівняні до них ресурси, запозичені кошти, залучені ресурси.

1. Власні і прирівняні до них ресурси

Власні ресурси підприємства можуть формуватись з початкових вкладів пайовиків в статутний фонд підприємства, бюджетних асигнувань і наступних відрахувань від прибутку. Ресурси, які прирівняні до власних коштів, утворюються за рахунок мінімальних залишків перехідної заборгованості підприємства за зароботною платою, страховими внесками, за нарахуваннями за відпустки персоналу підприємства та ін. (стійкі пасиви).

Власні і прирівнені до них ресурси забезпечують підприємству оперативну самостійність у виробничій і фінансовій діяльності. Плановий розмір власних обігових коштів підприємства визначається їх нормуванням. За рахунок власних ресурсів створюються до 40% норматива обігових коштів підприємства оборотних средств підприємства. Потреба у нормованих обігових коштах понад мінімальну потребу покривається за рахунок запозичених і залучених ресурсів.

2. Запозичені ресурси

Створюються за рахунок короткострокових (до року) банківських кредитів. У цьому випадку кредити видаються для покриття тимчасової потреби підприємства в обігових коштах. В цьому випадку грошові кошти в формі кредиту вступають в кругообіг на початку кругообігу або окремої його стадії і з обігу

підприємства по його завершенню. За рахунок запозичених ресурсів формується до 45% обігових коштів підприємства.

3. Залучені ресурси

До залучених ресурсів відносять кошти, які тимчасово використовуються в обігу із спеціальних фондів матеріального стимулювання, кредиторської заборгованості постачальникам та ін. Залучені ресурси використовуються у тих випадках, коли для формування обігових коштів підприємства недостатньо власних і запозичених ресурсів. За рахунок залучених ресурсів формується біля 15% обігових коштів підприємства.

5.7. Визначення потреби у нормованих обігових коштах

Обігові кошти підприємства поділяються на *нормовані* і *ненормовані*, рис. 5.4. До *нормованих* обігових коштів відносяться такі, збільшення яких вище деякої межі (норматива) веде до збільшення витрат підприємства і зниження техніко-економічних показників. Збільшення *ненормованих* обігових коштів, як правило, сприяє підвищенню техніко-економічних показників підприємства. На них норматив не встановлюється.

Нормування обігових коштів представляє собою процес розробки і встановлення економічно обґрунтованих нормативів, тобто, мінімальних, але цілком достатніх сум обігових коштів, які забезпечують нормальну, безперервну роботу підприємства у плановому ритмі і обсягу виробництва. Норматив обігових коштів розраховується підприємством щорічно при складанні фінансового плану. У межах цього нормативу підприємство проводить прямий підрахунок суми необхідних обігових коштів по кожному елементу з урахуванням конкретних умов роботи: типу виробництва, профілю підприємства, умов постачання і збуту, періодичності витрачання матеріальних ресурсів, тривалості виробничого циклу.

В цілому норматив обігових коштів підприємства, $Q_{норм}$, складається з нормативів обігових коштів, які знаходяться:

1) у виробничих запасах, $Q_{з\ норм}$;

2) у незавершеному виробництві, $Q_{нзп\ норм}$;

3) у залишках готової продукції на складах підприємств,
 $Q_{гп\ норм}$.

$$Q_{норм} = Q_{з\ норм} + Q_{нзп\ норм} + Q_{гп\ норм} \quad (5.10)$$

Виробничі запаси підприємства у залежності від сфери обслуговування виробництва поділяються на *поточні, страхові, транспортні і технологічні*. *Транспортні і технологічні* виробничі запаси у діяльності підприємства широкого розповсюдження не мають. *Транспортний запас* створюється на підприємстві на період знаходження матеріалів у дорозі після їх оплати. У деяких випадках виникає необхідність в *технологічному (підготовчому) запасі*. Він створюється у тих випадках, коли сировина і матеріали, які поступають на підприємство, не можуть бути використані у виробництві зразу, а потребують перед виробничим використанням підготовки (сортування, комплектація, розкрій, дріблення).

Найбільш часто для підтримання оптимальних умов виробничої діяльності підприємства створюють *поточні і страхові* запаси обігових коштів, рис. 5.8.

Страховий запас створюється для гарантії нормального виконання технологічного процесу у випадках непередбачених відхилень, порушень планових строків або обсягу партій поставок, умов споживання матеріалів. Визначення страхового запасу здійснюється за формулою:

$$Q_{стр} = M_{доб} \cdot T_{стр} \quad (5.11)$$

де $M_{доб}$ - середньодобова витрата матеріалу, т;

$T_{стр}$ - час термінового відновлення запасу, діб.

При цьому, $T_{стр}$ складається з часу, необхідного для оформлення заказу, $T_{оф.з}$; відвантаження матеріалів, $T_{відв}$; часу у

дорозі, $T_{дор}$; часу підготовки матеріалів до запуску у виробництво,

$T_{подг}$:

$$T_{стр} = T_{оф.з} + T_{відв} + T_{дор} + T_{подг} \quad (5.12)$$

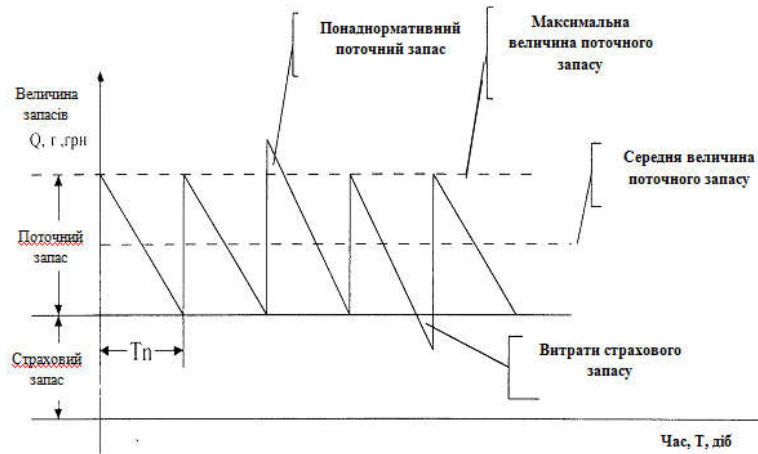


Рис.5.8. Зміни виробничих запасів підприємства

Поточний запас повинен забезпечити безперерйну роботу підприємства у період між двома черговими поставками сировини, матеріалів. Виділяють максимальну, мінімальну і середню величину поточного запасу.

Максимальна величина поточного запасу виникає на складі підприємства у день поставки сировини, матеріалів і равна:

$$Q_{пот.мах.} = M_{доб} \cdot T_n, \quad (5.13)$$

де T_n - середній інтервал поставки, діб.

На протязі часу поточний запас підприємства витрачається і його мінімальна величина дорівнює нулю.

Якщо чергова поставка матеріалів затримується, то можлива витрата страхового запасу, рис.5.8. Виходячі з фактичних можливостей постачальника по узгодженню з підприємцем-покупцем можливі і понаднормативні поставки поточного запасу, рис.5.8.

Тоді середня величина поточного запасу:

$$Q_{ном.ср.} = \frac{Q_{ном.маx} + Q_{ном.мін}}{2} = \frac{Q_{ном.маx}}{2} = \frac{M_{дoб} \cdot T_n}{2} \quad (5.14)$$

Сумарна величина обігових коштів у виробничих запасах може мати максимальне, мінімальне і середнє значення.

Максимальна величина обігових коштів у виробничих запасах:

$$Q_{з.маx} = Q_{ср} + Q_{ном.маx} = M_{дoб} \cdot T_{ср} + M_{дoб} \cdot T_n = M_{дoб} \cdot (T_{ср} + T_n) \quad (5.15)$$

Знання максимальної величини обігових коштів у виробничих запасах необхідно для встановлення ємності складів підприємства.

Мінімальна величина обігових коштів підприємства у виробничих запасах:

$$Q_{з.мін} = Q_{ср} = M_{дoб} \cdot T_{ср} \quad (5.16)$$

Мінімальна величина обігових коштів у виробничих запасах (страховий запас) визначає рівень економічної безпеки підприємства.

Норматив обігових коштів підприємства у виробничих запасах визначається по *середній величині*:

$$Q_{з.норм} = Q_{ср} = Q_{ср} + Q_{ном.ср} = M_{дoб} \cdot T_{ср} + \frac{M_{дoб} \cdot T_n}{2} = M_{дoб} \cdot \left(T_{ср} + \frac{T_n}{2} \right) \quad (5.17)$$

Нормування обігових коштів у незавершеному виробництві має свої особливості. Величина обігових коштів, які знаходяться у незавершеному виробництві, залежить від обсягу виробництва, від тривалості виробничого циклу і від характеру наростання витрат у виробництві:

$$Q_{нзв\ норм} = B_{т.пр.} \cdot T_{ц} \cdot K_{н.з.} \quad (5.18)$$

де $B_{т.пр.}$ - величина середньодобового випуску товарної продукції підприємства (розрахованої за виробничою собівартістю), грн.;

$T_{ц}$ - тривалість виробничого циклу виготовлення виробу, діб;

$K_{н.з.}$ - коефіцієнт нарощування витрат; представляє собою відношення середньої собівартості незавершеного виробництва до виробничої собівартості готової продукції і визначається за формулою:

$$K_{н.з.} = \frac{\sum_{i=1}^n t_{ц,i} (C_{mi} + C_{ni})}{C \cdot T_{ц}} \quad (5.19)$$

де $t_{ц,i}$ - тривалість і-го етапу виробничого циклу, діб,

C_{mi} - витрати на матеріали на і-му етапі виготовлення виробу, грн;

C_{ni} - інші витрати на і-му етапі, грн;

C - планова виробнича собівартість одиниці продукції, грн.

Величина нормативу обігових коштів у вигляді готової продукції, $Q_{зп\ норм}$, на складі підприємства визначається обсягом середньодобового випуску товарної продукції, $B_{т.пр.}$, яка розрахована за виробничою собівартістю, а також тривалістю збереження готової продукції на складі, $T_{скл}$, тривалістю транспортування і оформлення документів, $T_{оф}$:

$$Q_{зп\ норм} = B_{т.пр.} \cdot (T_{скл} + T_{оф}) \quad (5.20)$$

Таким чином, норматив обігових коштів підприємства визначиться:

$$Q_{\text{норм}} = Q_{\text{з норм}} + Q_{\text{нзв норм}} + Q_{\text{сп норм}} \quad (5.21)$$

5.8. Стислі підсумки

Для здійснення виробничого процесу з виготовлення товарів і послуг підприємствам потрібні не тільки основні фонди, але і обігові кошти. Під обіговими коштами підприємства розуміють грошові кошти, які вкладені у обігові виробничі фонди і фонди обертання з метою забезпечення безперервності процесу виробництва і реалізації продукції.

Обігові кошти у своєму руху здійснюють повний кругооберт, послідовно переходячі декілько стадій і змінюючи форму, розміри, якості, вартість. Обігові кошти складаються з обігових виробничих фондів і фондів обертання. Обігові виробничі фонди забезпечують рух обігових коштів у сфері виробництва, фонди обертання – у сфері обігу. Обігові кошти підприємства поділяються на нормовані і ненормовані. Для забезпечення стабільної роботи підприємство повинно мати оптимальну величину нормованих обігових коштів.

Грошові розрахунки між підприємствами за поставлені сировину, матеріали, паливо, енергію, готову продукцію та ін. здійснюються у двох формах – у формі безготівкових грошових розрахунків і у формі обертання готівкових грошей. Сфери застосування готівкового грошового оборту і безготівкових розрахунків суворо розмежовані законодавством. Основними розрахунковими документами, які використовуються у безготівкових розрахунках, є платіжні вимоги, платіжні доручення, розрахункові чеки.

Ефективність використання обігових коштів підприємства характеризується показниками: а). швидкість обертання обігових коштів (коефіцієнт обертання); б). тривалість одного оборту обігових коштів.

Показниками використання матеріальних ресурсів є: питома матеріалоемність продукції; коефіцієнт використання матеріалу; рівень відходів.

Формування обігових коштів підприємства здійснюється на основі використання трьох джерел фінансових ресурсів: власних і притриманих до них ресурсів; запозичених ресурсів; залучених ресурсів.

Норматив обігових коштів підприємства складається з нормативів обігових коштів, які знаходяться: а) у виробничих запасах; б) у незавершеному виробництві; в) у залишках готової продукції на складах підприємства.

5.9. Контрольні питання

1. Склад обігових коштів підприємства.
2. Склад обігових виробничих фондів підприємства.
3. Характерні риси обігових виробничих фондів підприємства.
4. Склад фондів оборотності.
5. Нормовані обігові кошти.
6. Ненормовані обігові кошти.
7. Поняття оборотності обігових коштів.
8. Акцептна форма розрахунків при реалізації продукції.
9. Розрахунки платіжними дорученнями при реалізації продукції.
10. Аккредитивна форма розрахунків при реалізації продукції.
11. Форма розрахунків за особливим рахунком при реалізації продукції.
12. Показники оборотності і використання обігових коштів.
13. Економічна доцільність зниження тривалості оборотності обігових коштів.
14. Фінансові джерела формування обігових коштів.
15. Визначення потреби в нормованих обігових коштах.
16. Норматив обігових коштів у виробничих запасах.
17. Норматив обігових коштів у незавершеному виробництві.
18. Норматив обігових коштів в готовій продукції.

6. ПРОДУКЦІЯ І ВИРОБНИЧА ПОТУЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

6.1. План виробництва і реалізації продукції підприємства

Первинною основою економічної діяльності підприємства є план його розвитку, який включає наступні основні розділи:

- план виробництва і реалізації продукції;
- план розвитку науки і техніки;
- план підвищення економічної ефективності виробництва;
- план капітального будівництва;
- план матеріально-технічного забезпечення;
- план по праці і кадрам;
- фінансовий план;
- план соціального розвитку колективу;
- план заходів з охорони навколишнього середовища.

План розвитку науки і техніки включає заходи з науково-дослідних робіт, впровадження у виробництво нових видів продукції, технологій, механізації і автоматизації виробничих процесів, наукової організації праці.

План підвищення економічної ефективності виробництва розглядає показники підвищення ефективності виробничого процесу, праці. Основних фондів, обігових коштів. Капітальних вкладень, матеріальних ресурсів.

План капітального будівництва передбачає будівництво нових і реконструкцію, розширення діючих об'єктів на підприємстві, технічне переозброєння діючого виробництва.

План матеріально-технічного забезпечення представляє собою систему розрахунків потреби виробництва у матеріальних ресурсах, порядок їх розподілу і використання.

План по праці і кадрам визначає показники з продуктивності праці, потреби в персоналі по категоріях, обсягах фонду заробітної плати.

Фінансовий план встановлює завдання з грошових потоків: доходів і прибутків підприємства, взаємодії з державним і місцевими бюджетами, податків, кредитів та ін.

План соціального розвитку колективу визначає заходи з покращення умов праці, відпочинку та побуту персоналу підприємства.

План заходів з охорони навколишнього середовища включає охорону і раціональне використання водних ресурсів, контроль за

нормуванням шкідливих викидів у повітря, раціональне використання земель і мінеральних ресурсів.

Найбільш важливою частиною оперативного (річного) плану розвитку підприємства є *план виробництва і реалізації продукції*. Він включає наступні розділи:

- план реалізації продукції;
- виробнича програма;
- план використання виробничих потужностей.

План реалізації продукції встановлює обсяги і строки її реалізації, рух залишків нереалізованої продукції.

План використання виробничих потужностей містить дані з наявності і рівня використання виробничої потужності підприємства.

Важливішим розділом плану виробництва і реалізації продукції є виробнича програма, яка визначає номенклатуру, кількість і строки виготовлення продукції. Основними розрахунковими показниками виробничої програми підприємства є:

- номенклатурно-якісні показники;
- товарна продукція;
- незавершене виробництво;
- валова продукція.

Показники плану виробництва і реалізації продукції можуть вимірюватись у натуральних, умовно-натуральних і вартісних вимірниках.

Натуральні вимірники: штуки, тони, комплекти, метри погонні (м), метри квадратні (м²), метри кубічні (м³) та ін.

Умовно-натуральні вимірники: умовні банки (у перерахунку на банку в 1 літр), кінські сили (к.с.), кіловати (кВт) та ін.

Вартісні вимірники - гривні.

6.2. Види продукції і методи їх розрахунку

У господарській діяльності підприємства розрізняють наступні види формалізованої продукції:

- товарна;
- реалізована;
- валова;
- нереалізована;
- незавершене виробництво.

Товарною продукцією, Q_m , є продукція, яка повністю підготовлена до продажу. У її склад входять: готова продукція, Q_e ,

яка виготовлена у відповідності з виробничою програмою підприємства і передана на склад для реалізації; полуфабрикати власного виробництва, які підготовлені до продажу (наприклад, литво, штамповки та ін.), $Q_{нф}$, послуги промислового характеру (наприклад, ремонтні, транспортні послуги та ін.), Q_n .

$$Q_m = Q_z + Q_{нф} + Q_n \quad (6.1)$$

Приклад 6.1

За рік підприємство виготовляє: готової продукції $Q_z = 1800000$ грн; полуфабрикатів на продаж $Q_{нф} = 150000$ грн; транспортних послуг на суму $Q_n = 50000$ грн.

Визначити річний обсяг товарної продукції підприємства.

Рішення:

Річний обсяг товарної продукції підприємства визначимо за формулою 6.1:

$$Q_m = Q_z + Q_{нф} + Q_n = 1800000 + 150000 + 50000 = 2000000 \text{ грн/рік.}$$

Реалізованою вважається продукція, яка буде оплачена (у плановому періоді) або вже оплачена (у звітньому періоді). Обсяг продукції, яка реалізована підприємством за рік, Q_p , можна визначити за формулою:

$$Q_p = Q_m + (НПП_n - НПП_k), \quad (6.2)$$

де Q_m - річний обсяг товарної продукції підприємства;

$НПП_n, НПП_k$ - залишки нереалізованої продукції підприємства відповідно на початок і кінець року.

Нереалізованою є товарна продукція, яка ще не пройшла реалізацію.

Приклад 6.2

Річний обсяг товарної продукції підприємства $Q_m = 2000000$ грн/рік.

Визначити річний обсяг реалізованої продукції підприємства у випадках, коли залишки нереалізованої продукції дорівнюють:

а) $НРП_n = 100000$ грн; $НРП_k = 100000$ грн;

б) $НРП_n = 150000$ грн; $НРП_k = 100000$ грн;

в) $НРП_n = 100000$ грн; $НРП_k = 150000$ грн.

Рішення:

Річний обсяг реалізованої продукції підприємства визначаємо за формулою 6.2:

$$Q_p = Q_m + (НРП_n - НРП_k):$$

а) $Q_p = 2000000 + (100000 - 100000) = 2000000$ грн.

Якщо залишки нереалізованої продукції на початок і кінець року однакові, річний обсяг реалізованої продукції дорівнює річному обсягу товарної продукції.

б) $Q_p = 2000000 + (150000 - 100000) = 2050000$ грн.

Реалізація збільшується за рахунок продажу залишків нереалізованої продукції з попереднього року.

в) $Q_p = 2000000 + (100000 - 150000) = 1950000$ грн.

Реалізація знижується внаслідок погіршення кон'юнктури ринку і відповідного збільшення залишків нереалізованої продукції на кінець року на складі підприємства.

Продукція підприємства незалежно від стадії виготовлення є його валовою продукцією. В склад валової продукції включається товарна продукція і зміна залишків незавершеного виробництва.

Під *незавершеним виробництвом* розуміють незавершеною виготовленням продукцію, яка знаходиться на різних стадіях виробничого процесу (обробка, зборка, випробування та ін.). Таким чином, валова продукція, Q_v , відображає весь обсяг роботи, який проведений за певний період (рік) незалежно від ступеню готовності продукції

$$Q_v = Q_m + (НЗВ_k - НЗВ_n), \quad (6.3)$$

де $НЗП_n, НЗП_k$ - залишки незавершеного виробництва в підприємстві відповідно на початок і кінець року.

Приклад 6.3

Річний обсяг товарної продукції підприємства $Q_m =$
 $= 2000000$ грн.

Визначити річний обсяг валової продукції підприємства у випадках, коли залишки незавершеного виробництва дорівнює:

а) $HЗВ_n = 500000$ грн; $HЗВ_k = 500000$ грн;

б) $HЗВ_n = 600000$ грн; $HЗВ_k = 500000$ грн;

в) $HЗВ_n = 500000$ грн; $HЗВ_k = 600000$ грн.

Рішення:

Річний обсяг валової продукції підприємства визначаємо за формулою 5.3:

$$Q_g = Q_m + (HЗВ_k - HЗВ_n) :$$

а) $Q_g = 2000000 + (500000 - 500000) = 2000000$ грн.

Якщо залишки незавершеного виробництва на початок і кінець року рівні, річний обсяг валової продукції дорівнює річному обсягу товарної продукції.

б) $Q_g = 2000000 + (500000 - 600000) = 1900000$ грн.

Річний обсяг валової продукції зменшується внаслідок зменшення впродовж року залишків незавершеного виробництва.

в) $Q_g = 2000000 + (600000 - 500000) = 2100000$ грн.

Річний обсяг валової продукції підвищується внаслідок збільшення впродовж року незавершеного виробництва.

6.3. Поняття і розрахунок виробничої потужності підприємства

Під виробничою потужністю підприємства розуміють максимально можливий випуск продукції за одиницю часу (як правило – рік) при повному використанні обладнання і площ, застосуванні передової технології, організації виробництва, забезпеченні високої якості продукції.

Виробнича потужність підприємства визначається за потужністю провідних виробничих цехів, дільниць, агрегатів, тобто за потужністю провідних виробництв. Провідними вважаються цех, дільниця, агрегат, які виконують основні і найбільш масові операції з виготовлення продукції і в яких знаходиться переважна частина обладнання. На машинобудівних заводах – це механічні і збиральні цехи; в чорній металургії - доменні, мартенівські, сталеплавильні

цехі або печі; в кольоровій - електролізні ванни; в текстильних підприємствах - прядільне і ткацьке виробництва.

Нерідко в підприємстві потужності певних виробництв (допоміжних або основних) відстають від провідних виробництв. У таких випадках розробляються організаційно-технічні заходи з ліквідації «вузьких місць»: перерозподіл робіт між виконавцями, збільшення змінності роботи, впровадження наукової організації праці, перерозподіл обладнання між цехами, поглиблення спеціалізації і кооперування, покращення технічної оснащеності виробництва, модернізація і поповнення парку обладнання.

Основними факторами, які визначають величину виробничої потужності підприємства, є:

- склад обладнання та його кількість за видами;
- техніко-економічні показники використання машин і обладнання;
- фонд часу роботи обладнання;
- виробнича площа підприємства (основних цехів);
- трудомісткість виготовлення одиниці продукції;
- номенклатура і кількісні співвідношення виробляємої продукції, що встановлені в бізнес-плані.

Розрахунок виробничої потужності можна проводити в натуральних вимірниках (штуки, комплекти, тонни, м), умовно-натуральних (к.с., кВт), вартісних (грн).

Виробнича потужність підприємства у натуральному вираженні розраховується за формулою:

$$M = \frac{\sum_{i=1}^m \Phi_{\partial i} \cdot n_i \cdot K_{\epsilon i}}{t}, \quad (6.4)$$

де M - виробнича потужність підприємства, одиниць продукції/рік;

$\Phi_{\partial i}$ - дійсний річний фонд часу роботи одиниці обладнання i - го виду, годин;

n_i - кількість одиниць обладнання i -го виду, які беруть участь у виготовленні продукції;

m - кількість видів обладнання, яке використовується для виготовлення продукції;

$K_{\epsilon i}$ - коефіцієнт виконання норм часу на роботах i -го виду;

t - сумарна трудомісткість виготовлення одиниці продукції, нормо-години.

Приклад 6.4

При виготовленні продукції використовуються 18 токарних, 15 фрезерувальних і 17 шлифувальних верстатів. Дійсний річний фонд часу роботи токарного верстату $\Phi_{\text{от}} = 3860$ годин/рік; фрезерувального верстату $\Phi_{\text{оф}} = 3920$ годин/рік; шлифувального верстату $\Phi_{\text{ош}} = 3750$ годин/рік. Коефіцієнт виконання норм часу на токарних роботах $K_{\text{от}} = 1,20$; фрезерувальних роботах $K_{\text{оф}} = 1,10$; шлифувальних роботах $K_{\text{ош}} = 1,15$. Сумарна трудомісткість виготовлення одиниці продукції $t = 2$ н-ч.

Визначити виробничу потужність підприємства з виготовлення продукції.

Рішення:

Виробничу потужність підприємства визначимо за формулою 5.4.

$$M = \frac{\sum_{i=1}^m \Phi_{\text{от}i} \cdot n_i \cdot K_{\text{от}i}}{t} = \frac{3860 \cdot 18 \cdot 1,20 + 3920 \cdot 15 \cdot 1,10 + 3750 \cdot 17 \cdot 1,15}{2} = 110391 \text{ шт / рік.}$$

Виробнича потужність підприємства не є постійною величиною. При вводі або вибутті основних фондів, використанні прогресивних технологій, розвитку спеціалізації і кооперування, удосконаленні структури виробництва, підвищенні кваліфікації працюючих виробнича потужність змінюється.

Використовуються декілька понять, які характеризують зміни виробничої потужності:

- вхідна, $M_{\text{вх}}$, виробнича потужність – це потужність на початок року, яка показує виробничі можливості підприємства на початок планового періоду;

- вихідна, $M_{\text{вих}}$, виробнича потужність – це потужність на кінець року, яка визначається складанням вхідної потужності і потужності,

що вводиться, $M_{вв}$, за вирахуванням потужності, що виводиться, $M_{виб}$:

$$M_{вих} = M_{вх} + M_{вв} - M_{виб} \quad (5.5)$$

- середньорічна, $M_{ср.р.}$, виробнича потужність – це потужність, яку підприємство має в середньому за рік. Визначається за формулою:

$$M_{ср.р} = M_{вх} + \frac{M_{вв} \cdot T_{вв}}{12} - \frac{M_{виб} \cdot (12 - T_{виб})}{12}, \quad (5.6)$$

де $T_{вв}$, $T_{виб}$ - кількість місяців роботи на протязі року потужностей, відповідно, які вводяться і вибивають, міс.

Приклад 6.5

Вхідна виробнича потужність підприємства $M_{вх} = 560000$ шт/рік. З 1 березня вводиться у дію виробнича потужність $M_{вв} = 60000$ шт/рік; з 15 вересня виводиться виробнича потужність $M_{виб} = 40000$ шт/рік.

Визначити: 1. Вихідну виробничу потужність підприємства;
2. Середньорічну виробничу потужність підприємства.

Рішення:

1. Вихідну виробничу потужність підприємства визначимо за формулою 6.5:

$$M_{вих} = M_{вх} + M_{вв} - M_{виб} = 560000 + 60000 - 40000 = 580000 \text{ шт/рік.}$$

2. Середньорічну виробничу потужність підприємства визначимо за формулою 5.6:

$$M_{ср.р} = M_{вх} + \frac{M_{вв} \cdot T_{вв}}{12} - \frac{M_{виб} \cdot (12 - T_{виб})}{12} = 560000 + \frac{60000 \cdot 10}{12} - \frac{40000 \cdot (12 - 8,5)}{12} = 598333 \text{ шт / рік.}$$

При планових змінах номенклатури і обсягів виробництва продукції виробнича потужність підприємства змінюється на основі

змін кількості, видів обладнання, що використовується, чисельності персоналу.

Кількість одиниць обладнання, яка необхідна для забезпечення річного випуску продукції, визначається в три етапи:

1. Розрахункова кількість одиниць обладнання, яка необхідна для виконання робіт i -го виду, $C_{розр\ i}$, (визначається до десятих):

$$C_{розр\ i} = \frac{N \cdot t_i}{\Phi_{\partial i} \cdot K_{\epsilon i}}, \quad (6.7)$$

2. Прийнята кількість одиниць обладнання, яка необхідна для виконання робіт i -го виду, $C_{пр\ i}$:

$$C_{пр\ i} = \frac{C_{розр\ i}}{K_{вик\ пл}} \text{ (округляється до целих у більшу сторону)} \quad (6.8)$$

3. Загальна кількість обладнання, яка необхідна для виготовлення певної продукції:

$$C_{общ} = \sum_{i=1}^m C_{пр\ i}, \quad (6.9)$$

де N - річний випуск продукції, шт/рік;

t_i - трудомісткість i -го виду роботи з виготовлення одиниці товару, н-година/шт;

$\Phi_{\partial i}$ - дійсний річний фонд часу одиниці обладнання на i -й роботі, годин/рік;

$K_{\epsilon i}$ - коефіцієнт виконання норм часу на i -й роботі;

$K_{вик\ пл}$ - плановий коефіцієнт використання виробничої потужності підприємства.

Чисельність персоналу підприємства, яка потрібна для виготовлення річного випуску продукції, визначається у три етапи:

1. Чисельність основних робітників, яка потрібна для виконання робіт i -го виду, R_{oi} :

$$R_{oi} = \frac{N \cdot t_i}{\Phi_{\epsilon\phi i} \cdot K_{\epsilon i}} \text{ (округляється до целих в більшу сторону);}$$

(6.10)

2. Чисельність основних робітників, яка потрібна для виготовлення продукції, R_o :

$$R_o = \sum_{i=1}^m R_{oi} ; \quad (6.11)$$

3. Чисельність промислово-виробничого персоналу підприємства, яка необхідна для виготовлення продукції, R :

$$R = \frac{R_o}{\alpha_o} , \quad (6.12)$$

де $\Phi_{\text{еф}i}$ - річний ефективний фонд часу основного робітника на роботах i - го виду, годин/рік;

α_o - питома вага основних робітників в чисельності промислово-виробничого персоналу підприємства.

Порядок формування річного дійсного фонду часу роботи одиниці обладнання представлений на рис. 6.1, річного ефективного фонду часу роботи одного робітника - на рис. 6.2.

На рис. 6.1 прийняті позначення:

$\Phi_{\text{кал}}$ - річний календарний фонд часу, годин/рік;

$\Phi_{\text{реж}}$ - річний режимний фонд часу, годин/рік;

$\Phi_{\text{пл пр}}$ - час простою обладнання в планових ремонтах, годин/рік;

Φ_o - річний дійсний фонд часу, годин/рік;

$n_{\text{кал}} = 365$ діб – кількість календарних діб у році;

$t_{\text{доб}} = 24$ години – тривалість доби;

$n_{\text{р об}}$ - кількість робочих діб у році;

$K_{\text{зм}}$ - кількість змін роботи обладнання за добу;

$t_{\text{зм}}$ - тривалість зміни, годин;

$P_{\text{рем}}$ - процент втрат режимного фонду робочого часу у планових ремонтах, %.

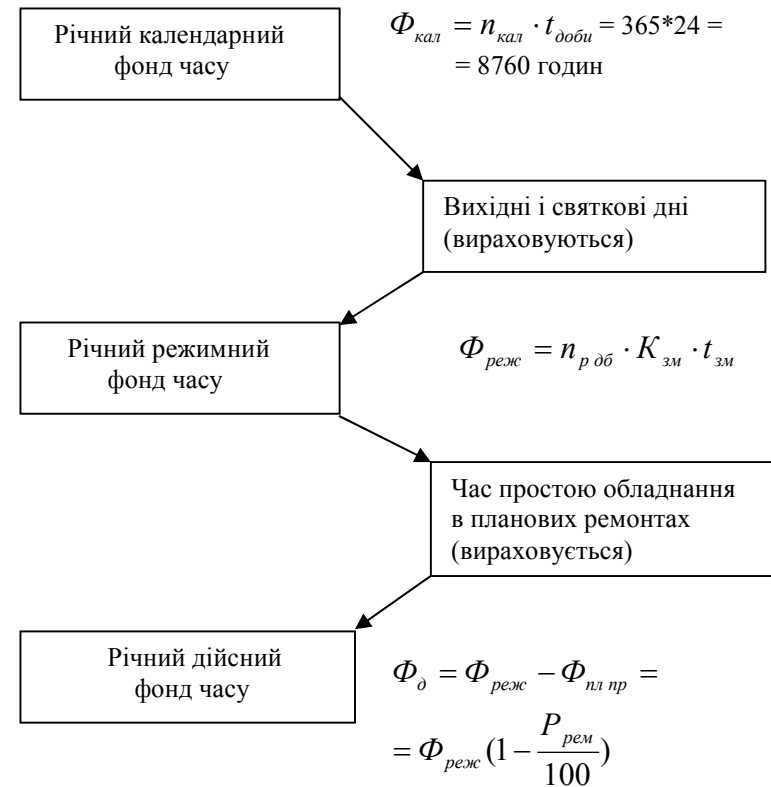


Рис. 6.1. Формування річного дійсного фонду часу одиниці обладнання

На рис. 6.2. прийняті позначення:

$\Phi_{\text{ном}}$ - річний номінальний фонд часу, годин/рік;

$\Phi_{\text{пл пр}}$ - час планових невиходів на роботу, годин/рік;

$\Phi_{\text{еф}}$ - річний ефективний фонд часу, годин/рік;

$n_{\text{тиж}}$ - кількість тижнів на рік;

$t_{\text{тиж}}$ - тривалість робочого тижня, годин;

$n_{\text{св}}$ - кількість святкових днів на рік;

$t_{\text{р дн}}$ - тривалість робочого дня, годин. Для основних робітників

$$t_{p\text{дн}} = t_{зм};$$

$P_{ном}$ - процент планових втрат номінального фонду робочого часу (відпустки, хвороби, виконання державних обов'язків та ін.).

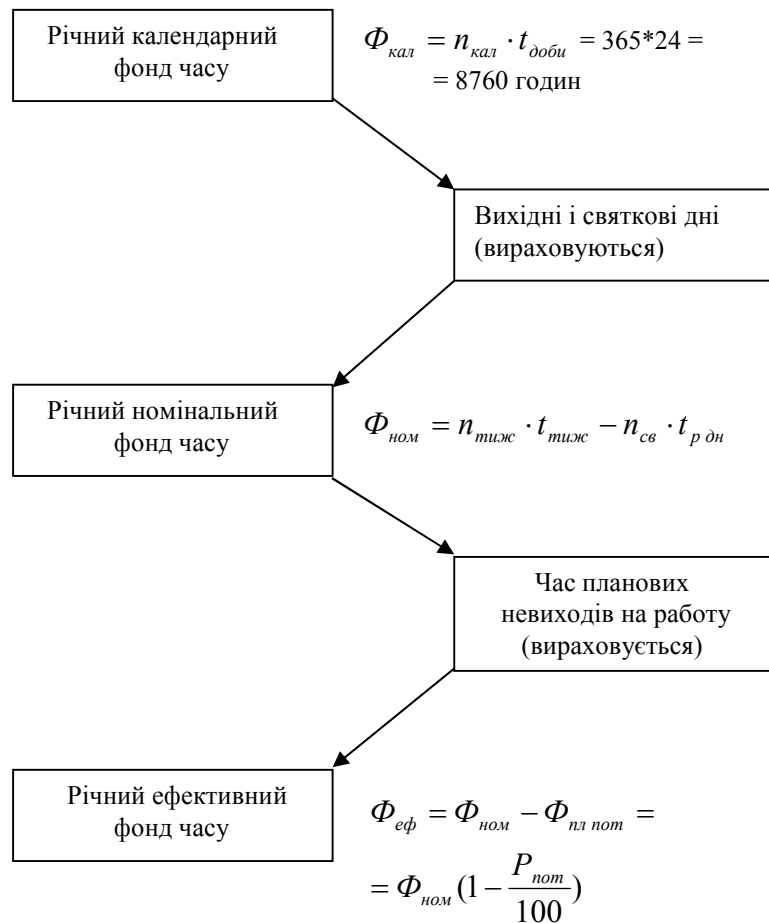


Рис. 6.2. Формування річного ефективного фонду часу роботи одного робітника

Приклад 6.6

Плановий річний випуск продукції підприємства дорівнює $N = 10000$ шт/рік. Трудомісткість роботи «а» при виготовленні одиниці продукції складає 7 н-г/шт. Трудомісткість роботи «б» при виготовленні одиниці продукції - 3 н-г/шт. Трудомісткість роботи «в» при виготовленні одиниці продукції - 5 н-г/шт. Трудомісткість роботи «г» при виготовленні одиниці продукції - 8 н-г/шт. Трудомісткість роботи «д» при виготовленні одиниці продукції - 2 н-г/шт. Режим роботи обладнання на всіх видах робіт: тривалість зміни $t_{зм} = 8$ час, кількість змін роботи обладнання за добу $K_{зм} = 2$, кількість робочих днів у році $n_{р\,дн} = 256$ дн, кількість святкових днів у році $n_{св} = 8$ дн, тривалість робочого тижня $t_{тиж} = 40$ час. Коефіцієнт виконання норм на всіх роботах $K_{\epsilon} = 1,0$. Плановий коефіцієнт використання виробничої потужності підприємства $K_{вик\,пл} = 0,8$. Процент втрат режимного фонду робочого часу в планових ремонтах $P_{рем} = 6\%$. Процент планових втрат номінального фонду робочого часу $P_{ном} = 10\%$. Питома вага основних робітників в чисельності промислово-виробничого персоналу $\alpha_o = 0,3$.

Визначити: 1) Загальну кількість обладнання, яка необхідна для виготовлення річного випуску продукції; 2) Чисельність промислово-виробничого персоналу підприємства.

Рішення:

1. Розрахункову кількість одиниць обладнання, яка необхідна для виконання роботи i -го виду визначимо за формулою 6.7:

$$C_{розр\,i} = \frac{N \cdot t_i}{\Phi_{\partial i} \cdot K_{\epsilon i}};$$

При цьому, $\Phi_{\partial i}$ - дійсний річний фонд часу роботи одиниці обладнання на i -й роботі визначимо за формулою:

$$\Phi_{\partial i} = \Phi_{реж} \left(1 - \frac{P_{реж}}{100}\right) = n_{р\partialн} \cdot K_{зм} \cdot t_{зм} \cdot \left(1 - \frac{P_{реж}}{100}\right) =$$

$$= 256 \cdot 2 \cdot 8 \cdot \left(1 - \frac{6}{100}\right) = 3850 \text{ ч / рік.}$$

1.1. Кількість одиниць обладнання на роботі «а»:

- розрахункове:

$$C_{розр "а"} = \frac{10000 \cdot 7}{3850 \cdot 1} = 18,2;$$

- прийняте:

$$C_{пр "а"} = \frac{18,2}{0,8} = 23;$$

1.2. Кількість одиниць обладнання на роботі «б»:

- розрахункове:

$$C_{розр "б"} = \frac{10000 \cdot 3}{3850 \cdot 1} = 7,8;$$

- прийняте:

$$C_{пр "б"} = \frac{7,8}{0,8} = 10;$$

1.3. Кількість одиниць обладнання на роботі «в»:

- розрахункове:

$$C_{розр "в"} = \frac{10000 \cdot 5}{3850 \cdot 1} = 13,0;$$

- прийняте:

$$C_{пр "в"} = \frac{13,0}{0,8} = 17;$$

1.4. Кількість одиниць обладнання на роботі «г»:

- розрахункове:

$$C_{розр "г"} = \frac{10000 \cdot 8}{3850 \cdot 1} = 20,8;$$

- прийняте:

$$C_{пр "г"} = \frac{20,8}{0,8} = 26;$$

1.5. Кількість одиниць обладнання на роботі «д»:

- розрахункове:

$$C_{\text{розр}^{\text{а}}^{\text{д}}} = \frac{10000 \cdot 2}{3850 \cdot 1} = 5,2;$$

- прийняте:

$$C_{\text{пр}^{\text{а}}^{\text{д}}} = \frac{5,2}{0,8} = 7;$$

2. Загальну кількість обладнання, яка необхідна для виготовлення річного випуску продукції визначимо за формулою 6.9:

$$C_{\text{обц}} = \sum_{i=1}^m C_{\text{пр} i} = 23 + 10 + 17 + 26 + 7 = 83.$$

3. Чисельність основних працівників, яка необхідна для виконання роботи і-го виду, визначимо за формулою 6.10:

$$R_{o i} = \frac{N \cdot t_i}{\Phi_{\text{эф} i} \cdot K_{\text{в} i}};$$

При цьому, $\Phi_{\text{эф} i}$ - річний ефективний фонд часу основного працівника на роботі і-го виду визначимо за формулою:

$$\begin{aligned} \Phi_{\text{эф} i} &= \Phi_{\text{ном}} \left(1 - \frac{P^{\text{ном}}}{100}\right) = (n_{\text{миж}} \cdot t_{\text{миж}} - n_{\text{св}} \cdot t_{\text{р дн}}) \cdot \left(1 - \frac{P^{\text{ном}}}{100}\right) = \\ &= \left(\frac{365}{7} \cdot 40 - 5 \cdot 8\right) \cdot \left(1 - \frac{10}{100}\right) = 1841 \text{ ч / рік.} \end{aligned}$$

3.1. Чисельність основних працівників на роботі «а»:

- розрахункова:

$$R_{o^{\text{а}}} = \frac{10000 \cdot 7}{1841 \cdot 1} = 38,0;$$

- прийнята:

$$R_{o^{\text{а}}} = 38;$$

3.2. Чисельність основних працівників на роботі «б»:

- розрахункова:

$$R_{o^{\text{б}}} = \frac{10000 \cdot 3}{1841 \cdot 1} = 16,3;$$

- прийнята:

$$R_{o^{\text{б}}} = 17;$$

3.3. Чисельність основних працівників на роботі «в»:

- розрахункова:

$$R_{o"в"} = \frac{10000 \cdot 5}{1841 \cdot 1} = 27,2;$$

- прийнята:

$$R_{o"в"} = 28;$$

3.4. Чисельність основних працівників на роботі «г»:

- розрахункова:

$$R_{o"г"} = \frac{10000 \cdot 8}{1841 \cdot 1} = 43,5;$$

- прийнята:

$$R_{o"г"} = 44;$$

3.5. Чисельність основних працівників на роботі «д»:

- розрахункова:

$$R_{o"д"} = \frac{10000 \cdot 2}{1841 \cdot 1} = 10,9;$$

- прийнята:

$$R_{o"д"} = 11.$$

4. Чисельність основних працівників, яка потрібна для виготовлення продукції, визначимо за формулою 6.11:

$$R_o = \sum_{i=1}^m R_{o_i} = 38 + 17 + 28 + 44 + 11 = 138$$

5. Чисельність промислово-виробничого персоналу підприємства, яка потрібна для виготовлення продукції, визначимо за формулою 6.12:

$$R = \frac{R_o}{\alpha_o} = \frac{138}{0,3} = 460.$$

Рівень використання виробничої потужності підприємства вимірюється коефіцієнтом фактичного (планового) використання виробничої потужності, $K_{вик п}$. Він визначається відношенням кількості фактично (до плану) виробленої продукції за рік до середньорічної виробничої потужності підприємства і визначається за формулою:

$$K_{\text{вук } n} = \frac{M_{\text{факт}}}{M_{\text{ср } z}}, \quad (5.13)$$

де $M_{\text{факт}}$ - кількість фактично виробленої продукції підприємством за рік;

$M_{\text{ср } z}$ - середньорічна виробнича потужність підприємства.

В умовах масового типу виробництва при створенні підприємства і розрахунку виробничої потужності частіше всього закладається двадцятипроцентний резерв потужності на випадок виробничих зривів, стихійних лихів та ін. (коефіцієнт використання виробничої потужності $K_{\text{вук } n} = 0,8$). В умовах серійного і одиничного типів виробництва при широкій номенклатурі, малих партіях, поштучному випуску і роботі на замовлення резерв виробничої потужності підприємства може підвищуватись до 50% (коефіцієнт використання виробничої потужності $K_{\text{вук } n} = 0,5$). Як і виробнича потужність підприємства, коефіцієнт її використання не є величиною постійною у часі.

6.4. Стислі підсумки

Найбільш важливою частиною річного плану розвитку підприємства є план виробництва і реалізації продукції.

У господарській діяльності підприємства розрізняють наступні види продукції: товарна, реалізована, незавершене виробництво.

Товарною продукцією є продукція повністю підготовлена до продажу. Реалізованою вважається продукція, яка буде оплачена (у плановому періоді) або вже оплачена (у звітньому періоді).

Продукція, яка знаходиться на будь-якій стадії виготовлення, відноситься до валової продукції підприємства.

Нереалізованою є товарна продукція, яка ще не пройшла реалізацію. Під незавершеним виробництвом розуміють продукцію, яка знаходиться на різних стадіях виробничого процесу і виготовлення якої ще не завершено.

Під виробничою потужністю підприємства розуміють максимально можливий випуск продукції за одиницю часу (рік). Основними факторами, які визначають величину виробничої потужності підприємства є: склад і кількість обладнання, техніко-економічні показники використання машин і обладнання, фонд часу роботи обладнання, виробнича площа підприємства, трудомісткість виготовлення одиниці продукції та ін.

Виробнича потужність підприємства не є постійною величиною. Розрізняють вхідну, вихідну, середньорічну виробничу потужність.

Рівень використання виробничої потужності підприємства вимірюється коефіцієнтом фактичного (планового) використання виробничої потужності, $K_{вук\ n}$. В умовах масового типу виробництва коефіцієнт планового використання виробничої потужності рекомендується приймати у межах $K_{вук\ n} = 1,0 - 0,8$.

В умовах серійного і одиничного типів виробництва коефіцієнт планового використання виробничої потужності рекомендується приймати у межах $K_{вук\ n} = 1,0 - 0,5$.

6.5. Контрольні питання

1. План виробництва і реалізації продукції підприємства.
2. Види продукції підприємства.
3. Товарна продукція підприємства.
4. Реалізована продукція підприємства.
5. Валова продукція підприємства.
6. Поняття і розрахунок виробничої потужності підприємства.
7. Середньорічна виробнича потужність.
8. Кількість одиниць обладнання, яка необхідна для забезпечення річного випуску продукції.
9. Чисельність персоналу підприємства, яка потрібна для забезпечення річного випуску продукції.
10. Формування річного дійсного фонду часу роботи одиниці обладнання.
11. Формування річного ефективного фонду часу роботи одного працівника.

7. ПЕРСОНАЛ ПІДПРИЄМСТВА, ПРОДУКТИВНІСТЬ І ОПЛАТА ПРАЦІ

7.1. Персонал підприємства

В господарській діяльності підприємства приймають участь три елементи: люди (персонал підприємства), предмети (основні фонди і обігові кошти), інформація.

У залежності від ступеню участі у виробничому процесі персонал підприємства поділяється на:

- промислово-виробничий персонал;
- непромисловий персонал.

Промислово-виробничий персонал підприємства бере участь у виробничій діяльності. Це працівники цехів, адміністрації, лабораторій, науково-дослідних, конструкторсько-технологічних та інших виробничих підрозділів підприємства.

Непромисловий персонал не бере участі у виробничій діяльності підприємства і забезпечує роботу невиробничої сфери: житлово-комунального господарства, поліклінік, стадіонів, домів відпочинку, клубів, дитячих садів та інших невиробничих підрозділів, які входять до складу підприємства.

Промислово-виробничий персонал у залежності від функцій, які виконує, поділяється на категорії:

- робітники;
- інженерно-технічні працівники;
- службовці;
- молодший обслуговуючий персонал;
- учні;
- працівники охорони.

Робітники – особи, які безпосередньо беруть участь у виробничому процесі виготовлення продукції, виконання виробничих послуг.

Робітники основні – особи, які виконують основні технологічні процеси перетворення ресурсів у готову продукцію (токарі, швачки, слюсарі-збірники та ін.).

Робітники допоміжні – виконують технологічні процеси з обслуговування основних технологічних процесів: ремонт обладнання, виготовлення інструменту, навантажувально-розвантажувальні, транспортні роботи та ін.

Інженерно-технічні працівники – особи, які виконують функції технічного керівництва і управління виробничим процесом.

У склад цієї категорії входять: директор підприємства, його заступники, менеджери, плановики, диспетчери, нормувальники, конструктори, технологі, економісти, інженери відділів і служб.

Службовці здійснюють технічне обслуговування виробництва і виконують бухгалтерські, статистичні, адміністративно-господарські роботи та ін.

Молодий обслуговуючий персонал виконує організаційне обслуговування виробничої діяльності. У склад цієї категорії входять: кур'єри, прибиральники, гардеробники та ін.

Працівники охорони несуть воєнізовану, вахтерську, сторожеву, пожежну та інші види охорони матеріальних, грошових, інформаційних та інших цінностей підприємства.

Учні – особи, які проходять на підприємстві індивідуальне або колективне навчання. Після складання екзаменів або атестації спеціальною комісією переходять в одну з вище названих категорій.

На підприємстві широко проводиться класифікація персоналу за професіями, спеціальностями і кваліфікації.

Професія – комплекс теоретичних знань і практичних навичок, які необхідні для виконання певного виду робіт.

Спеціальність – класифікаційний поділ персонали усередені професії. Спеціальність потребує додаткових знань і навичок для виконання роботи на конкретній ділянці виробництва. Наприклад: професія - слюсар; спеціальності: слюсар-збиральник; слюсар-інструментальник.

Кваліфікація – це комплекс знань і практичних навичок, необхідних для виконання робіт певної складності.

Науково-технічний прогрес веде до змін у професіях, спеціальностях і кваліфікації персоналу підприємства.

Використання складного високомеханізованого обладнання приводить до відносного зниження чисельності і кваліфікації основних робітників і збільшення долі і кваліфікації допоміжних робітників.

Ускладнення технічних і управлінських питань сприяє збільшенню долі інженерно-технічних працівників. Механізація, автоматизація, централізація облікових операцій визначають відносне зниження долі службовців в загальній чисельності персоналу підприємства.

7.2. Продуктивність праці

Досягнення підприємством основної мети – підвищення ефективності виробництва значною мірою залежить від росту продуктивності праці. Продуктивність праці представляє собою спроможність працівника виробляти певну кількість продукції за одиницю часу.

Розрізняють індивідуальну і суспільну продуктивність праці. Під *індивідуальною* розуміють продуктивність праці окремого працівника на конкретному робочому місці. Під *суспільною* розуміють середню продуктивність праці у господарському комплексі країни.

Для вимірювання продуктивності праці використовують три методи: натуральний, трудовий, вартісний.

Натуральний метод вимірювання продуктивності праці характеризує виробництво продукції у натуральній формі (штуки, кілограми, метри та ін.). У відповідності з натуральним методом показник продуктивності праці, $ПП_n$, визначається за формулою:

$$ПП_n = \frac{Q}{Ч_{c\ cн} \cdot T_г}, \quad (7.1)$$

де Q - кількість виготовленої продукції в натуральних одиницях (штуки, кілограми, метри та ін.) на підприємстві або в його структурному підрозділі;

$Ч_{c\ cн}$ - середньосписочна чисельність працюючих на підприємстві або в його підрозділі, працівників;

$T_г$ - час, який витрачений на виготовлення продукції, годин.

Натуральний метод неможливо використовувати для порівняння продуктивності праці на підприємствах різних сфер діяльності. Тому він використовується для підприємств, які виготовляють однорідну продукцію. Метод може використовуватись усереднені підприємства, при співставленні показників продуктивності праці робочих місць, бригад, дільниць, які виготовляють однотипну продукцію.

Трудовий метод вимірювання продуктивності праці характеризує відношення нормативних витрат робочого часу до витрат фактичних. У відповідності з трудовим методом показник продуктивності праці, $ПП_m$, визначається за формулою:

$$ППП_m = \frac{T_{норм}}{T_{факт}}, \quad (7.2)$$

де $T_{норм}$ - нормативна трудомісткість виготовлення продукції, нормо-годин;

$T_{факт}$ - фактична трудомісткість виготовлення продукції, чол-година.

Трудовий метод можна використовувати на підприємствах різних сфер діяльності зі значною номенклатурою продукції. Однак, внаслідок того, що метод потребує проведення достатньо складних розрахунків і не дозволяє визначити абсолютний рівень продуктивності праці, він частіше використовується усереднені підприємства.

Вартісний метод вимірювання продуктивності праці в господарській діяльності найбільш поширений. Він дає можливість обліку і порівняння різноманітних видів робіт і продукції внаслідок представлення їх величин у однакових вартісних вимірниках. У відповідності з вартісним методом показник продуктивності праці,

$ППП_в$, визначається за формулою:

$$ППП_в = \frac{B, T, P}{Ч_{ссп} \cdot T_в}, \quad (7.3)$$

де B, T, P - відповідно вартість валової, товарної або реалізованої продукції, виготовленої підприємством або його структурним підрозділом, грн.

Недоліком цього методу є необґрунтований у деяких випадках вплив витрат і цін підприємства на показник продуктивності праці.

Приклад 7.1.

Підприємством за місяць виготовлено $Q = 253$ одиниці продукції. Ціна одиниці продукції $Ц = 5000$ грн/шт. Середньосписочна чисельність персоналу підприємства $Ч_{ссп} = 456$ чол. Нормативна трудомісткість одиниці продукції $t_{норм} = 410$ н-

г/шт. Регламент роботи персоналу: тривалість робочого дня $t_{p\text{ дн}} = 8$ годин; кількість робочих днів в місяці $n_{p\text{ дн}} = 23$.

Визначити продуктивність праці натуральним, трудовим і вартісним методами.

Рішення:

1. Продуктивність праці натуральним методом визначимо за формулою 7.1:

$$\begin{aligned} \text{ПП}_n &= \frac{Q}{\text{Ч}_{\text{ссп}} \cdot T_a} = \frac{Q}{\text{Ч}_{\text{ссп}} \cdot t_{p\text{ дн}} \cdot n_{p\text{ дн}}} = \frac{253}{456 \cdot 8 \cdot 23} = \\ &= 0,00302 \text{ шт / чел} \cdot \text{година}. \end{aligned}$$

2. Продуктивність праці трудовим методом визначимо за формулою 7.2:

$$\text{ПП}_m = \frac{T_{\text{норм}}}{T_{\text{факт}}} = \frac{Q \cdot t_{\text{норм}}}{\text{Ч}_{\text{ссп}} \cdot t_{p\text{ дн}} \cdot n_{p\text{ дн}}} = \frac{253 \cdot 410}{456 \cdot 8 \cdot 23} = 1,24.$$

3. Продуктивність праці вартісним методом визначимо за формулою 7.3:

$$\begin{aligned} \text{ПП}_в &= \frac{T}{\text{Ч}_{\text{ссп}} \cdot T_u} = \frac{Q \cdot \text{Ц}}{\text{Ч}_{\text{ссп}} \cdot t_{p\text{ дн}} \cdot n_{p\text{ дн}}} = \frac{253 \cdot 5000}{456 \cdot 8 \cdot 23} = \\ &= 15,08 \text{ грн / чел} \cdot \text{година}. \end{aligned}$$

Продуктивність праці тісно пов'язана з трудомісткістю виготовлення продукції.

Трудомісткість – це кількість робочого часу, яка необхідна для виготовлення одиниці продукції або роботи. Між продуктивністю праці і трудомісткістю діє обернено пропорційна залежність. Чим менше трудомісткість, тим більшу кількість виробів можна виготовити за одиницю часу і, отже, тим вище продуктивність праці.

Розрізняють трудомісткість нормативну, планову і фактичну.

Нормативна трудомісткість визначає суму нормативних витрат часу у відповідності з прийнятим технологічним процесом на виготовлення одиниці продукції або роботи.

Планова трудомісткість визначає витрати часу на виготовлення одиниці продукції або роботи у деякому плановому періоді з урахуванням планових організаційно-технічних змін.

Фактична трудомісткість відображає дійсні витрати робочого часу на одиницю продукції або роботи.

Можна виділити три групи факторів росту продуктивності праці: технічні, організаційні, мотиваційні.

Технічні фактори включають використання сучасних прогресивних технологій, високопродуктивного обладнання, комплексної механізації і автоматизації виробничих процесів та ін.

Організаційні фактори передбачають використання для кожного типу виробництва ефективних форм і методів організації процесу, виключення нерациональних витрат і втрат робочого часу, удосконалення структури випуску продукції та ін.

Мотиваційні фактори визначають комплекс заходів з матеріального і морального стимулювання: ефективні системи заробітної плати, високі гарантії соціальної безпеки персоналу, можливості професійного і кар'єрного зростання, самовираження, творчого розвитку та ін.

7.3. Поняття і принципи організації заробітної плати

Ефективність виробничої діяльності персоналу в значній мірі залежить від форм і систем заробітної плати.

Заробітна плата – це частина доходу підприємства, яка виплачується працівнику у відповідності з кількістю і якістю його праці.

У суспільстві заробітна плата виконує функції:

- *відновлювану* – як основи відновлювання фізичних і моральних сил працівника, додаткового відтворення робочої сили;
- *стимулюючу* – спонукання працівника до інтенсивної і якісної праці на основі залежності величини заробітної плати від результатів праці;
- *регулюючу* – як спосіб перерозподілу робочої сили між економічними сферами і регіонами країни;
- *соціальну* – забезпечення соціальної справедливості і стабільності суспільства.

Ефективна організація заробітної плати базується на ряді принципів:

1. Принцип матеріальної зацікавленості. Оплата праці повинна здійснюватись у залежності від її кількості і якості, що сприяє більш інтенсивній, творчій, якісній праці працівника.
2. Принцип диференціації рівня оплати праці у залежності від її умов. Передбачає оплату праці у залежності від рівня кваліфікації персоналу, важкості і інтенсивності праці, умов шкідливості, кліматичних умов та ін.
3. Принцип достатності. Зароботної плати повинно бути достатньо, щоб утримувати себе і свою родину.
4. Принцип єдності державної економічної політики у галузі організації заробітної плати. Принцип сприяє цілеспрямованому переміщенню робочої сили у відповідні економічні сфери і регіони, ефективному використанню кадрового потенціалу країни.

7.4. Форми і системи заробітної плати

У своїй діяльності підприємство використовує дві форми організації заробітної плати: відрядна та почасова;

Відрядна і почасова форми мають різновиди, які прийнято називати системами заробітної плати.

Відрядна форма зароботної плати передбачає залежність заробітної плати від кількості виготовленої продукції і складності виконуваних робіт (кваліфікації працівника).

Відрядна форма заробітної плати частіше використовується для оплати праці робітників, коли необхідно стимулювати виготовлення великої кількості продукції або робіт. Відрядна форма може використовуватись в окремих випадках для оплати праці інженерно-технічних працівників, які зайняті, наприклад, на виконанні великих обсягів проектних робіт.

Підприємство може використовувати наступні системи відрядної форми заробітної плати:

- пряма відрядна;
- побічна відрядна;
- відрядно-преміальна;
- відрядно-прогресивна;
- колективна.

Пряма відрядна система заробітної плати. При цій системі величина заробітної плати i -го працівника визначається кількістю виготовленої продукції, складністю виконуваних робіт (враховується розцінка) і визначається за формулою:

$$Z_{\text{відр. пр } i} = P_i \cdot Q_i, \quad (7.4)$$

де $Z_{\text{відр.пр } i}$ - пряма відрядна заробітна плата працівника на i -й операції, грн;

P_i - відрядна розцінка за одиницю продукції або роботи на i -й операції, грн/од. продукції (роботи);

Q_i - кількість виготовленої продукції (роботи) на i -й операції, од. продукції (роботи).

Відрядну розцінку, P_i , можна розрахувати за формулами 7.5;

7.6:

$$P_i = t_{\text{ум } i} \cdot \Gamma_{\text{см } ij} = t_{\text{ум } i} \cdot \Gamma_{\text{см } 1} \cdot K_{\text{м } ij}; \quad (7.5)$$

$$P_i = \frac{\Gamma_{\text{см } i}}{H_{\text{вир}}} = \frac{\Gamma_{\text{см } 1} \cdot K_{\text{м } ij}}{H_{\text{вир}}}, \quad (7.6)$$

де $t_{\text{ум } i}$ - штучний час i -го виду роботи при виготовленні одиниці продукції, годин/од. продукції;

$\Gamma_{\text{см } ij}$ - годинна тарифна ставка j -го розряду i -го виду робіт, грн/година; визначається за формулою:

$$\Gamma_{\text{см } ij} = \Gamma_{\text{см } 1} \cdot K_{\text{м } ij}, \quad (7.7)$$

$\Gamma_{\text{см } 1}$ - годинна тарифна ставка першого розряду робіт, грн/година;

$K_{\text{м } ij}$ - тарифний коефіцієнт j -го розряду i -го виду робіт;

$H_{\text{вир}}$ - годинна норма виробки при виготовленні продукції, од. продукції/година.

Побічна відрядна система заробітної плати. Застосовується для оплати праці допоміжних робітників (наладчиків обладнання, ремонтників, транспортних робітників, вантажників та ін.). Які обслуговують основних робітників-відрядників. Величина заробітної плати, $Z_{\text{відр поб}}$, визначається за формулою:

$$Z_{\text{відр поб}} = \frac{P_{\text{поб}}}{100} \cdot Z_{\text{відр осн}}, \quad (7.8)$$

де $Z_{\text{відр осн}}$ - величина відрядної заробітної плати основних робітників, грн;

$P_{\text{поб}}$ - процент нарахування побічної відрядної заробітної плати від відрядної заробітної плати основних робітників, %.

Відрядно-преміальна система заробітної плати. Величина заробітної плати визначається за формулою 6.9. Включає пряму відрядну заробітну плату, $Z_{відр. np}$, за виготовлення продукції і преміальні доплати, $Z_{відр. доп}$, за роботу в умовах, які відрізняються від нормальних (виконання і перевиконання норм часу, виготовлення якісної продукції, ефективне використання ресурсів, робота у другу і третю зміни, вихідні і світкові дні; робота на декількох одиницях обладнання одночасно; суміщення бригадирства та ін.).

$$\begin{aligned} Z_{відр. прем} &= Z_{відр. np} + Z_{відр. доп} = Z_{відр. np} + \frac{P_{доп}}{100} \cdot Z_{відр. np} = \\ &= \left(1 + \frac{P_{доп}}{100}\right) \cdot Z_{відр. np}, \end{aligned} \quad (7.9)$$

де $P_{доп}$ - процент доплат до прямої відрядної заробітної плати за роботу в умовах, які відрізняються від нормальних, %.

Відрядно-прогресивна система заробітної плати. Система стимулює перевиконання норм часу. Використовується протягом обмежених періодів часу (від декількох днів до декількох місяців) при виході підприємства з кризових виробничих ситуацій, швидкому нарощуванні виробничої потужності та ін. Величина заробітної плати визначається за формулою 7.10 і у межах виконання виробничого завдання нараховується за прямими відрядними розцінками, при його перевиконанні – за підвищеними (прогресивними) відрядними розцінками:

$$Z_{відр. прогр} = P \cdot Q + P_{прогр} \cdot Q_{прогр}, \quad (7.10)$$

де $P, P_{прогр}$ - відповідно, пряма і прогресивна відрядні розцінки, грн/од. продукції (роботи);

$Q, Q_{прогр}$ - відповідно, кількість продукції, яка виготовлена у межах і понад виробниче завдання, од. продукції.

Колективна система заробітної плати. Застосовується у випадках, коли в комплексі робіт складно виділити роботи для окремих працівників і він виконується колективом – бригадою, тимчасовим творчим колективом та ін. Нарахування і виплата заробітної плати за цією системою здійснюються у наступному порядку.

1. До початку роботи адміністрація підприємства визначає її обсяг і розраховує фонд заробітної плати, який повинен бути виплачений трудовому колективу за виконання комплексу робіт.

2. До початку роботи кожному з учасників трудового колективу у відповідності з його кваліфікацією, творчими здібностями та іншими характеристиками присвоюється базовий коефіцієнт трудової участі. Коефіцієнти затверджуються загальними зборами трудового колективу. Визначається порядок корективки (як підвищення, так і пониження) базових коефіцієнтів трудової участі у ході наступного виконання комплексу робіт.

3. До початку роботи визначається порядок нарахування преміальних доплат і штрафних санкцій для трудового колективу при відповідному виконанні комплексу робіт.

4. В ході роботи нормувальником і керівником колективу ведеться облік робочого часу кожного учасника трудового колективу і виконання показників, за якими проводиться зміна базових коефіцієнтів трудової участі працівників колективу.

5. По завершенню роботи на загальних зборах трудового колективу:

а) розглядаються пропозиції керівника трудового колективу . його учасників з корективки базових коефіцієнтів трудової участі працівників. Величини зкоректованих коефіцієнтів затверджуються рішенням загальних зборів колективу;

б) проводиться розрахунок розподілу фонду відрядної заробітної плати між працівниками колективу. Величина заробітної плати i - го працівника трудового колективу за результатами виконання комплексу робіт визначається за формулою:

$$Z_{відр i} = \frac{Z_{відр} \cdot K_{mi} \cdot T_i}{\sum_{i=1}^n K_{mi} \cdot T} , \quad (7.11)$$

де $Z_{відр}$ - величина фонду відрядної заробітної плати трудового колективу за виконання комплексу робіт, грн;

K_{mi} - коефіцієнт трудової участі i - го робітника;

T - тривалість виконання комплексу робіт, годин;

T_i - робочий час i - го учасника трудового колективу при виконанні комплексу робіт, годин;

n - кількість учасників трудового колективу;

в) розподіл заробітної плати між учасниками затверджується загальними зборами трудового колективу. Про хід зборів складається відповідний протокол. В протоколі вказуються затверджені колективним рішенням величини заробітної плати учасників. Згода кожного учасника з загальним рішенням підтверджується особистим підписом учасника.

6. Протокол загальних зборів передається в бухгалтерію підприємства. На його основі проводиться розрахунок заробітної плати з відповідними відрахуваннями. Складається відомість на виплату заробітної плати учасникам трудового колективу.

7. Нарахована заробітна плата перераховується на електронні картки учасників, або виплачується через касу підприємства. Учасники трудового колективу одержують заробітну плату.

Почасова форма заробітної плати передбачає залежність заробітної плати від фактично відпрацьованого часу і кваліфікації працівника.

Форма може використовуватись для оплати праці робітників. Інженерно-технічних працівників, службовців у випадках, коли обсяг і складність виконуємої роботи суттєво змінюються у часі. Однак, незважаючи на це, роботи повинні виконуватись якісно і в строк.

Підприємство може використовувати наступні системи почасової форми заробітної плати:

- проста почасова;
- почасово-преміальна;
- окладна

Проста почасова система заробітної плати. При цій цій цій системі заробітна плата залежить від фактично відпрацьованого часу і кваліфікації працівника.

Величина заробітної плати визначається за формулою:

$$Z_n = G_{cmi} \cdot T_\phi = G_{cm1} \cdot K_{mi} \cdot T_\phi, \quad (7.12)$$

де G_{cmi} - годинна тарифна ставка i - го розряду робіт, грн/година;

G_{cm1} - годинна тарифна ставка першого розряду робіт, грн/година;

K_{mi} - тарифний коефіцієнт i - го розряду робіт;

T_ϕ - фактично відпрацьований працівником час,

Почасово-преміальна система заробітної плати. При цій системі крім заробітної плати, яка залежить від фактично

відпрацьованого часу і кваліфікації працівника, виплачуються доплати за роботу в умовах, які відрізняються від нормальних. Це може бути виконання і перевиконання норм часу, виготовлення якісної продукції, ефективне використання ресурсів, робота у другу і третю зміни, вихідні і святкові дні; одночасна робота на декількох одиницях обладнання; суміщення бригадирства та ін.

Величина заробітної плати визначається за формулою:

$$Z_{n.np} = Z_n + Z_{n.don} = Z_n + \frac{P_{don}}{100} \cdot Z_n = \left(1 + \frac{P_{don}}{100}\right) \cdot Z_n, \quad (7.13)$$

де $Z_{n.np}$ - заробітна плата при почасово-преміальній системі, грн;

Z_n - проста почасова заробітна плата, грн;

$Z_{n.don}$ - преміальні доплати до почасової заробітної плати, грн;

P_{don} - процент доплат до простої почасової заробітної плати за роботу в умовах, які відрізняються від нормальних, %.

Окладна система заробітної плати. При цій системі робітнику у вигляді заробітної плати виплачується посадовий оклад – встановлюна величина заробітної плати за місяць. Офіційно оклад встановлюється у залежності від посади у вигляді діапазону можливої зміни окладу від мінімального до максимального значення. Для конкретного працівника оклад призначається із офіційно встановленого окладного діапазону у залежності від кваліфікації, ініціативи, творчості, здібностей до саморозвитку, дисципліни та інших ділових якостей працівника.

7.5. Стислі підсумки

У залежності від ступеню участі у виробничому процесі персонал підприємства поділяється на: промислово-виробничий персонал; непромисловий персонал. Промислово-виробничий персонал підприємства бере участь у виробничій діяльності підприємства. Непромисловий персонал не приймає участі у виробничій діяльності і забезпечує роботу невиробничої сфери підприємства. Промислово-виробничий персонал у залежності від виконуваних функцій поділяється на категорії: робітники, інженерно-технічні працівники, службовці, молодший обслуговуючий персонал, учні, працівники охорони.

На підприємстві здійснюється класифікація персоналу за професіями, спеціальностями, кваліфікації. Професія – це комплекс

теоретичних знань і практичних навиків, необхідних для виконання певного виду робіт. Спеціальність – класифікаційний поділ персоналу усередині професії. Спеціальність потребує додаткових знань і навиків для виконання роботи на конкретній ділянці виробництва. Кваліфікація – це комплекс знань і практичних навиків, необхідних для виконання робіт певної складності.

Продуктивність праці представляє собою спроможність працівника виробляти певну кількість продукції за одиницю часу. розрізняють індивідуальну і суспільну продуктивність праці. Під індивідуальною розуміють продуктивність праці окремого працівника на конкретному робочому місці. Під суспільною розуміють продуктивність праці, середню по господарству країни. Для вимірювання продуктивності праці використовують три методи: натуральний, трудовий, вартісний. Натуральний метод вимірювання продуктивності праці характеризує виробництво продукції у натуральній формі (штуки, кілограми, метри, та ін.) за одиницю часу на одного працюючого. Трудовий метод вимірювання продуктивності праці характеризує відношення нормативних витрат робочого часу до витрат фактичних. Вартісний метод вимірювання продуктивності праці характеризує виробництво продукції у вартісній формі за одиницю часу на одного працюючого.

Трудомісткість – це кількість робочого часу, необхідного для виготовлення одиниці продукції або роботи. розрізняють трудомісткість нормативну, планову, фактичну.

Ефективність виробничої діяльності персоналу значною мірою залежить від форм і систем заробітної плати, які використовує підприємство. Заробітна плата – це частина доходу підприємства, яка виплачується працівнику у відповідності з кількістю і якістю його праці. У суспільстві заробітна плата виконує відновлювану, стимулюючу, регулюючу і соціальну функції. Ефективна організація заробітної плати базується на ряді принципів: матеріальної зацікавленості, диференціації, достатності, єдності державної економічної політики у галузі організації заробітної плати.

Для ведення господарської діяльності підприємство використовує дві форми організації заробітної плати: відрядна, почасова.

Відрядна форма заробітної плати передбачає залежність заробітної плати від кількості виготовленої продукції і кваліфікації працівника. Підприємство використовує наступні системи відрядної форми заробітної плати: пряма відрядна, побічна відрядна, відрядно-преміальна, відрядно-прогресивна, колективна.

Почасова форма заробітної плати передбачає залежність заробітної плати від фактично відпрацьованого часу і кваліфікації працівника. Підприємство використовує наступні системи почасової форми заробітної плати: проста почасова, почасово-преміальна, окладна.

7.6. Контрольні питання

1. Персонал підприємства.
2. Категорії промислово-виробничого персоналу підприємства.
3. Продуктивність праці.
4. Методи вимірювання продуктивності праці.
5. Трудомісткість виготовлення продукції.
6. Поняття і функції заробітної плати.
7. Принципи організації заробітної плати.
8. Форми заробітної плати.
9. Системи заробітної плати.

8. СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ

8.1. Поняття про собівартість продукції

Собівартістю продукції називають суму поточних витрат на її виготовлення і реалізацію. Собівартість – один з найважливіших показників любого підприємства. З одного боку в собівартості складаються поточні витрати підприємства, з іншого – вона впливає на величину прибутку і рентабельності підприємства.

Витрати, які утворюють собівартість продукції, можна класифікувати за місцем виникнення, за видами (з економічних елементів, зі статей витрат), за методом включення в собівартість, за часом формування собівартості.

За місцем виникнення витрат розрізняють цехову, виробничу (заводську), повну собівартості. *Цехова* собівартість включає поточні виробничі витрати цехів на виготовлення продукції. *Виробнича* (заводська) собівартість включає поточні виробничі витрати всього підприємства на виготовлення продукції. *Повна* собівартість представляє загальну величину поточних витрат підприємства на виготовлення продукції, її випробування, консервацію, упакування, завантаження на транспортний засіб і відправку споживачу.

За часом формування витрат розрізняють планову і фактичну (звітну) собівартості. *Планова* собівартість розраховується на основі діючих норм і нормативів і визначає планові поточні витрати на виготовлення продукції. *Фактична* (звітня) собівартість визначає поточні витрати фактично проведені на виготовлення продукції.

Величина собівартості значною мірою залежить від ефективності управління підприємством. В реальних умовах для підприємств, які випускають однакову продукцію, можливі чотири варіанти формування собівартості, (рис. 8.1).

З рис. 8.1. видно, що:

- підприємство 1 має собівартість продукції, яка співпадає з середньою (нормативною) собівартістю продукції підприємств, які працюють у даній сфері господарської діяльності. Реалізуючи продукцію за ціною виробництва підприємство 1 одержує деякий нормативний (середній) прибуток, достатній для стійкого розвитку;

- підприємство 2 має собівартість продукції вище нормативної (середньої), тому воно одержує прибуток нище нормативного (середнього);

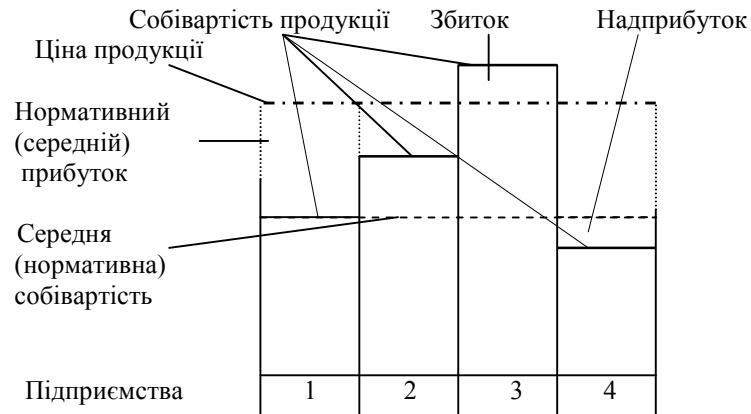


Рис. 8.1. Варіанти співвідношень ціни продукції та її повної собівартості

- підприємство 3 має високу собівартість продукції, яка за величиною перевищує ціну виробництва. В зв'язку з цим підприємство одержує збитки. Продовження виробничої діяльності підприємства у таких умовах веде до банкрутства;
- підприємство 4 внаслідок ефективного управління має собівартість нижче нормативної (середньої). Тому одержує прибуток вище нормативного (середнього) – надприбуток. Такого прибутку буде достатньо для прискореного розвитку виробництва, придбання нових технологій, підвищення кваліфікації, ефективної мотивації персоналу та ін.

8.2. Кошторис витрат на виробництво продукції

Для планування, обліку, вивчення структури собівартості витрати на виробництво і реалізацію продукції групуються:

1. за однорідними економічними елементами витрат;
2. зв статтями витрат.

Собівартість за економічними елементами враховує поточні витрати на виробництво деякого обсягу продукції підприємства,

який випускається за деякий період часу. Для розрахунку собівартості за економічними елементами складається кошторис витрат на виробництво продукції, табл. 8.1.

Таблиця 8.1
Кошторис витрат на виробництво продукції

№ п/з-ч	Економічні елементи витрат	Сума, грн
1	2	3
1	Сировина і основні матеріали	
2	Покупні вироби і полуфабрикати	
3	Допоміжні матеріали	
4	Паливо і енергія всіх видів зі сторони	
5	Амортизація основних фондів	
6	Заробітна плата	
7	Відрахування на соціальні потреби	
8	Інші грошові витрати	
	Всього витрат (повна собівартість)	

Кожен елемент витрат включає однорідні за своїм характером витрати всіх цехів і служб підприємства на виробничі і господарські потреби з виготовлення продукції за певний період часу.

В економічному елементі кошторису «Сировина і основні матеріали» відображається вартість чорних і кольорових металів, пластичних мас, деревини та інших видів сировини і матеріалів, які входять до складу продукції, або забезпечують нормальний хід технологічного процесу.

В економічному елементі кошторису «Покупні вироби і полуфабрикати» відображається вартість покупних комплектуючих виробів і полу фабрикатів, які використовуються при виготовленні виробу на даному підприємстві.

В економічному елементі кошторису «Допоміжні матеріали» відображається вартість матеріалів, які використовуються на фарбувальних, доводочних, пакувальних та інших роботах.

В економічному елементі кошторису «Паливо і енергія всіх видів зі сторони» відображається вартість придбаних на стороні електричної, теплової енергії, стислого повітря та інших видів енергетичних ресурсів.

В економічному елементі кошторису «Амортизація основних фондів» відображається сума амортизаційних відрахувань на повне відновлення, ремонті і модернізацію основних виробничих фондів підприємства.

В економічному елементі кошторису «Заробітна плата» відображаються витрати на оплату праці промислово-виробничого персоналу підприємства у виді основної і додаткової заробітної плати.

В економічному елементі кошторису «Відрахування на соціальні потреби» відображаються обов'язкові відрахування за встановленими законодавством нормами органам державного соціального страхування, в пенсійний фонд, в фонд зайнятості.

В склад економічного елементу «Інші грошові витрати» включаються податки, збори, відрахування у спеціальні позабюджетні фонди, платежі за гранично допустимі викиди забруднюючих речовин, плата за аренду та ін.

Розрахунок кошторису частіше всього проводиться при плануванні складних комплексів робіт (у будівництві, сільському господарстві, освоєнні територій та ін.) або виборі кращого варіанту виконання господарського проекту з множини існуючих.

Кошторис витрат дозволяє визначити собівартість виготовлення деякої кількості продукції за певний період часу, але не виявляє собівартість одиниці продукції. Ця задача вирішується складанням калькуляції собівартості.

8.3. Калькуляція собівартості продукції

Калькуляція собівартості (витрат) – це документ, в якому відображені витрати, пов'язані з виробництвом і реалізацією одиниці продукції (один метр, одна штука, один кілограм, один літр та ін.).

Групування витрат за калькуляційними статтями дозволяє визначити витрати на виготовлення одиниці певного виду продукції, фактори, під впливом яких сформувався даний рівень собівартості і напрями її зниження. Калькуляція собівартості виробу має вид, табл. 8.2.

За методом включення в собівартість калькуляційні статті витрат поділяються на: прості і комплексні; прямі і побічні; умовно-постійні і умовно-перемінні.

На *прості* і *комплексні* калькуляційні статті витрат поділяються у залежності від кількості однорідних економічних елементів, які включаються в статтю.

До *простих* (які складаються з одного економічного елемента) відносяться перші вісім статей витрат калькуляції:

Таблиця 8.2

Калькуляція собівартості виробу

№ п/п	Калькуляційні статті витрат	Сума, грн/одиниця продукції
1	2	3
1	Сировина і основні матеріали	
2	Зворотні відходи (вираховуються)	
3	Покупні вироби і полуфабрикати	
4	Полуфабрикати власного виробництва	
5	Паливо і енергія на технологічні цілі	
6	Основна заробітна плата виробничих робітників	
7	Додаткова заробітна плата виробничих робітників	
8	Відрахування на соціальні нужди	
9	Відшкодування зносу інструментів і пристроїв цільового призначення	
10	Витрати з утримання і експлуатації обладнання	
11	Витрати з освоєння виробництва нових видів продукції	
12	Цехові витрати	
13	Втрати від браку	
	Всього: цехова собівартість продукції	
14	Загальнозаводські витрати	
15	Інші виробничі витрати	
	Всього: виробнича собівартість продукції	
16	Позавиробничі витрати	
	Всього: повна собівартість продукції	

сировина і основні матеріали; зворотні відходи; покупні вироби і полуфабрикати; полу фабрикати власного виробництва; паливо і енергія на технологічні цілі; основна заробітна плата виробничих робітників; додаткова заробітна плата виробничих робітників;

відрахування на соціальні нужди. Інші статті витрат є *комплексними* – кожна зі статей включає декілька однорідних економічних елементів витрат: заробітну плату, матеріали, енергію та ін.

На *прямі* і *побічні* статті витрат поділяються в залежності від способу віднесення їх на собівартість. До *прямих* витрат відносяться ті, які безпосередньо (прямо) можуть бути включені у собівартість продукції. До них відносяться витрати за статтями: 1 – сировина і основні матеріали; 2 – зворотні відходи; 3 – покупні вироби і полуфабрикати; 4 – полу фабрикати власного виробництва; 5 – пали

во і енергія на технологічні цілі; 6 – основна заробітна плата виробничих робітників; 9 – відшкодування зносу інструментів і пристроїв цільового призначення; 11 – витрати з освоєння виробництва нових видів продукції. Витрати з інших статей калькуляції входять у собівартість *побічно* (наприклад – пропорційно величині прямої заробітної плати виробничих робітників та ін.).

На *умовно-постійні* і *умовно-перемінні* статті витрат поділяються за признаком залежності від обсягу виробництва. *Умовно-перемінні* статті витрат знаходяться у прямій залежності від зміни обсягу виробництва. До умовно-перемінних відносяться статті витрат: 1 – сировина і основні матеріали; 2 – зворотні відходи; 3 – покупні вироби і полуфабрикати; 4 – полу фабрикати власного виробництва; 5 – паливо і енергія на технологічні цілі; 6 – основна заробітна плата виробничих робітників; 7 – додаткова заробітна плата виробничих робітників; 8 – відрахування на соціальні нужди; 9 – відшкодування зносу інструментів і пристроїв цільового призначення; 10 – витрати з утримання і експлуатації обладнання; 13 – втрати від браку; 15 – інші виробничі витрати; 16 – позавиробничі витрати. *Умовно-постійні* статті витрат знаходяться у незначній залежності або зовсім не залежать від зміни обсягу виробництва. До умовно-постійних відносяться статті витрат: 11 – витрати з освоєння виробництва нових видів продукції; 12 – цехові витрати; 14 – загально заводські витрати.

Розрахунок витрат за статтями калькуляції здійснюється у наступному порядку.

Стаття 1. *Сировина і основні матеріали.*

Величина витрат на сировину і основні матеріали, B_m , в розрахунку на одиницю продукції визначається за формулою:

$$B_m = (1 + 0,01 \cdot P_{тр.м}) \sum_{i=1}^m H_{mi} \cdot C_{mi}, \quad (8.1)$$

де H_{mi} - норма витрат матеріалу i -го виду на одиницю продукції;

C_{mi} - ціна матеріалу i -го виду;

m – кількість найменувань сировини і матеріалів, що використовуються для виготовлення одиниці продукції;

$P_{mp.m}$ - процент транспортно-заготівельних витрат на сировину і матеріали.

Процент транспортно-заготівельних витрат на сировину і матеріали, $P_{mp.m}$, визначається попередньо в наступному порядку:

1. Складається кошторис транспортно-заготівельних витрат на сировину і матеріали, які підприємство закуповує за певний період часу (рік).
2. Встановлюється загальна вартість сировини, матеріалів, які підприємство закуповує за той же період часу (рік).
3. В цілому по підприємству розраховується процент транспортно-заготівельних витрат до загальної вартості сировини і матеріалів.
4. Встановлений процент використовується для обліку транспортно-заготівельних витрат з сировини і матеріалів у калькуляціях собі вартості всіх видів продукції, які випускаються підприємством.

Стаття 2. Зворотні відходи (вираховуються).

З загальної величини поточних витрат, які включаються у собівартість, вартість зворотніх відходів вираховується, тому, що сплачується підприємству покупцем відходів або зменшує вартість матеріалів, необхідних для виготовлення продукції при повторному використанні відходів.

Вартість зворотніх відходів в розрахунку на одиницю продукції, $C_{відх}$, розраховується за формулою:

$$C_{відх} = \sum_{i=1}^m K_{\epsilon i} \cdot (H_{mi} - M_{mi}) \cdot C_{відх i}, \quad (8.2)$$

де $K_{\epsilon i}$ - коефіцієнт використання відходів матеріалу i -го найменування при продажу відходів або повторному використанні у виготовленні продукції;

M_{mi} - маса i -го матеріалу в одиниці продукції;

$C_{відх i}$ - ціна продажу відходів i -го матеріалу.

Стаття 3. Покупні вироби і полуфабрикати.

Величина витрат на покупні вироби і полуфабрикати в розрахунку на одиницю продукції, Z_n , визначається за формулою:

$$B_n = (1 + 0,01 \cdot P_{mp.n}) \sum_{i=1}^k N_{ni} \cdot C_{ni}, \quad (8.3)$$

де N_{ni} - кількість покупних виробів або полуфабрикатів і-го найменування, які використовуються при виготовленні одиниці продукції;

C_{ni} - ціна придбання покупного виробу або полуфабрикату і-го найменування;

k - кількість найменувань покупних виробів і полуфабрикатів, які використовуються при виготовленні одиниці продукції;

$P_{mp.n}$ - прийнятий на підприємстві на основі попередніх розрахунків процент транспортно-заготівельних витрат на покупні вироби і полуфабрикати.

Стаття 4. Полуфабрикати власного виробництва.

Величина витрат на полуфабрикати власного виробництва в розрахунок на одиницю продукції, Z_{nf} , визначається за формулою:

$$B_{nf} = \sum_{i=1}^p H_{nfi} \cdot C_{nfi}, \quad (8.4)$$

де H_{nfi} - норма витрат полуфабриката власного виробництва і-го найменування на одиницю продукції;

C_{nfi} - виробнича собівартість одиниці маси полуфабрикату власного виробництва і-го найменування;

p - кількість найменувань полуфабрикатів власного виробництва, що використовуються для виготовлення одиниці продукції.

Стаття 5. Паливо і енергія на технологічні цілі.

Величина витрат на паливо в розрахунку на одиницю продукції, B_n , визначається за формулою:

$$B_n = (1 + 0,01 \cdot P_{mp.n}) \sum_{i=1}^k H_{ni} \cdot C_{ni}, \quad (8.5)$$

де H_{ni} - норма витрат палива і-го виду на одиницю продукції;

Π_{ni} - ціна придбання палива і-го виду;

k - кількість найменувань палива, що використовується для виготовлення одиниці продукції;

$P_{mp.n}$ - прийнятий на підприємстві на основі попередніх розрахунків процент транспортно-заготівельних витрат на паливо.

Величина витрат на електроенергію в розрахунку на одиницю продукції, B_e , визначається за формулою:

$$B_e = H_e \cdot \Pi_e, \quad (8.6)$$

де H_e - норма витрат електроенергії на одиницю продукції;

Π_e - тариф на придбання електроенергії.

Стаття 6. *Основна заробітна плата виробничих робітників.*

Величина витрат з основної заробітної плати виробничих робітників в розрахунку на одиницю продукції, Z_o , визначається за формулою:

$$Z_o = Z_{np} + Z_{d.np}, \quad (8.7)$$

де Z_{np} - величина прямої заробітної плати основних виробничих робітників за виготовлення одиниці продукції;

$Z_{d.np}$ - величина доплат до прямої заробітної плати основних виробничих робітників за роботу в умовах, відмінних від нормальних. Можуть бути встановлені: преміальні доплати за виконання і перевиконання норм часу, випуск якісної продукції, ефективне використання ресурсів; доплати за роботу у вихідні і святкові дні, другу і третю зміни, за суміщення професій і посад, за роботу на декількох одиницях обладнання та ін.

Розрахунок прямої заробітної плати на одиницю продукції здійснюється за формулою:

$$Z_{np} = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^k \Gamma_{cm\,ji} \cdot t_{ji}, \quad (8.8)$$

де $\Gamma_{cm\,ji}$ - годинна тарифна ставка j -го розряду i -го виду робіт, грн/година;

t_{ji} - трудомісткість i -го виду робіт j -го кваліфікаційного розряду,

н-г;

m - кількість видів робіт при виготовленні продукції;

k - кількість кваліфікаційних розрядів робіт при виготовленні продукції.

Стаття 7. *Додаткова заробітна плата виробничих робітників.*

За статтею списуються витрати на оплату відпусток, компенсації за невикористану відпустку, з виплат за вислугу років, виплат за виконання державних і суспільних обов'язків та ін.

Додаткова заробітна плата виробничих робітників, $Z_{доо}$, відноситься на собівартість пропорційно прямої заробітної плати виробничих робітників і визначається за формулою:

$$Z_{доо} = \frac{K_{доо}}{100} \cdot Z_{пр}, \quad (8.9)$$

де $K_{доо}$ - прийнятий на підприємстві на основі попередніх розрахунків процент додаткової заробітної плати від прямої, %.

Стаття 8. *Відрахування на соціальні нужди.*

За статтею списуються витрати підприємства з перерахувань у пенсійний фонд, фонд зайнятості, на соціальне страхування.

Відрахування на соціальні нужди, $B_{соц}$, розраховуються пропорційно сумі основної і додаткової заробітної плати виробничих робітників і визначаються за формулою:

$$B_{соц} = \frac{K_{соц}}{100} \cdot (Z_o + Z_{доо}), \quad (8.10)$$

де $K_{соц}$ - прийнятий на підприємстві на основі попередніх розрахунків процент відрахувань на соціальні нужди від величини основної і додаткової заробітної плати виробничих робітників, %.

Стаття 9. *Відшкодування зносу інструментів і пристроїв цільового призначення.*

За статтею на собівартість списуються витрати на виготовлення спеціальної оснастки і інструменту. Розрахунок витрат на одиницю продукції виконується наступним чином. На виготовлення партії спеціального інструменту і оснастки складається кошторис витрат. Одержана сума витрат при масовому і серійному виробництві розподіляється на річний випуск продукції, при

одиничному типі виробництва – на величину заказу і прямим чином вноситься в калькуляцію собівартості виробу.

Стаття 10. *Витрати на утримання і експлуатацію обладнання.*

За статтею на собівартість списуються витрати на амортизацію, заробітну плату персоналу, що обслуговує обладнання; допоміжні матеріали, що використовуються на роботах з утримання і експлуатації обладнання.

Витрати з утримання і експлуатації обладнання, $Z_{обл}$, розраховуються пропорційно прямій заробітній платі виробничих робітників і визначаються за формулою:

$$Z_{обл} = \frac{K_{обл}}{100} \cdot Z_{пр}, \quad (8.11)$$

де $K_{обл}$ - прийнятий на підприємстві на основі попередніх розрахунків процент пропорційного нарахування витрат з утримання і експлуатації обладнання від величини прямої заробітної плати виробничих робітників, %.

Стаття 11. *Витрати з освоєння виробництва нових видів продукції.*

За статтею на собівартість списуються витрати на проведення організаційної, матеріальної, наукової, конструкторської і технологічної підготовок виробництва нової продукції. Розрахунок витрат на одиницю продукції виконується наступним чином. На виконання робіт з підготовки виробництва складається кошторис витрат. Визначена сума витрат при масовому і серійному виробництвах розподіляється на річний випуск продукції, при одиничному типі виробництва – на величину заказу і прямим чином вноситься у калькуляцію собівартості виробу.

Стаття 12. *Цехові витрати.*

За статтею на собівартість списуються витрати на заробітну плату цехового персоналу, на амортизацію і поточне утримання цехових основних фондів, витрати з охорони праці, раціоналізації та винахідництва.

Цехові витрати, $B_{цех}$, розраховуються пропорційно прямій заробітній платі основних виробничих робітників і визначаються за формулою:

$$B_{цех} = \frac{K_{цех}}{100} \cdot Z_{пр}, \quad (8.12)$$

де $K_{цех}$ - прийнятий на підприємстві на основі попередніх розрахунків процент пропорційного нарахування цехових витрат від величини прямої заробітної плати основних виробничих робітників, %.

Стаття 13. Витрати від браку.

За статтею на собівартість у межах встановлених норм списуються втрати від випуску технічно неминучого браку. Розрахунок витрат на одиницю продукції виконується наступним чином. На випуск бракованої продукції у межах встановлених норм складається кошторис витрат. Визначена сума витрат при масовому ві серійному виробництвах розподіляється на річний випуск продукції, при одиничному типі виробництва – на величину заказу і прямим чином вноситься у калькуляцію собівартості виробу.

Витрати з бракованої продукції понад встановленими нормами відшкодовуються з заробітної плати винуватців випуску такої продукції.

Сума витрат з вищенаведених статей визначає цехову собівартість виробу.

Стаття 14. Загальнозаводські витрати.

За статтею на собівартість списуються витрати на заробітну плату загальнозаводського персоналу, на амортизацію і ремонти загальнозаводських основних фондів, на службові відрядження, поштово-телеграфні витрати та ін.

Загальнозаводські витрати, $Z_{заг}$, розраховуються пропорційно прямої заробітної плати основних виробничих робітників і визначаються за формулою:

$$Z_{заг} = \frac{K_{заг}}{100} \cdot Z_{пр}, \quad (8.13)$$

де $K_{заг}$ - прийнятий на підприємстві на основі попередніх розрахунків процент пропорційного нарахування загальнозаводських витрат від величини прямої заробітної плати виробничих робітників, %.

Стаття 15. Інші виробничі витрати.

В статті знаходять відображення витрати, які списуються на собівартість, але не входять до вищеперерахованих статей: податки, збори, відрахування у спеціальні фонди, платежі за кредитами у межах встановлених ставок та ін. Сумарна величина витрат за статтею визначається на основі кошторису витрат. Визначена сума

витрат при масовому і серійному виробництвах розподіляється на річний випуск продукції, при одиничному типі виробництва – на величину заказу і прямим чином вноситься у калькуляцію собівартості виробу.

Сума витрат за вищенаведеними статтями визначає виробничу собівартість виробу.

Стаття 16. *Позавиробничі витрати.*

За статтею на собівартість списуються витрати на маркетингові дослідження, рекламу, тару, упаковку, відвантаження, доставку продукції до станції відправника та ін.

Позавиробничі витрати, $B_{\text{поз вир}}$, розраховуються пропорційно виробничій собівартості і визначаються за формулою:

$$B_{\text{поз вир}} = \frac{K_{\text{поз вир}}}{100} \cdot C_{\text{пр}}, \quad (8.14)$$

де $K_{\text{поз вир}}$ - прийнятий на підприємстві на основі попередніх розрахунків процент пропорційного нарахування поза виробничих витрат від величини виробничої собівартості, %.

Сума витрат з вище приведених статей визначає повну собівартість виробу.

8.4. Стислі підсумки

Собівартість – один з найважливіших показників роботи любого підприємства. Собівартістю продукції називають суму поточних витрат на її виготовлення і реалізацію.

Витрати, які утворюють собівартість продукції, можуть бути класифіковані за місцем виникнення, за видами витрат, за методом включення в собівартість, за часом формування собівартості. За місцем виникнення витрат розрізняють цехову, виробничу, повну собівартості. За часом формування витрат розрізняють планову і фактичну собівартість. Величина собівартості значною мірою залежить від ефективності управління підприємством.

Для планування, обліку, вивчення структури собівартості витрати на виробництво і реалізацію продукції групуються з: 1. Однорідних економічних елементів витрат; 2. Статей витрат. Собівартість з економічних елементів враховує поточні витрати на виробництво деякого обсягу продукції підприємства за деякий період часу. Для розрахунку собівартості з економічних елементів складається кошторис витрат на виробництво продукції. Групування

витрат за калькуляційними статтями дозволяє визначити витрати на виготовлення одиниці певного виду продукції, фактори, під впливом яких сформувався даний рівень собівартості і напрямки її зниження. Для розрахунку витрат на одиницю продукції за статтями витрат складається калькуляція собівартості продукції.

8.5. Контрольні питання

1. Поняття про собівартість продукції.
2. Види собівартості продукції.
3. Варіанти співвідношень ціни виробництва і повної собівартості продукції.
4. Кошторис витрат на виробництво продукції.
5. Класифікація калькуляційних статей за методом включення в собівартість.
6. Розрахунок калькуляції собівартості продукції.

9. ОСНОВИ ЦІНОУТВОРЕННЯ

9.1. Функції ціни

Ціноутворення – це встановлення ціни на товар чи послугу.

Розрізняють функції ціни: облікову, стимулюючу, розподільчу, збалансування попиту та пропозиції.

Облікова функція. В зв'язку з тим, що ціна є грошовим еквівалентом вартості, тому вона визначає, скільки витрачено праці, сировини, матеріалів, комплектуючих виробів на виготовлення товару, характеризує його споживчу ефективність. У підсумку ціна відображає не тільки величину сукупних витрат виробництва і обертання товару, але і розмір прибутку.

Стимулююча функція. Сутність функції виявляється у заохочувальній або стримуючій дії ціни на виробництво і споживання різних видів. Ціна стимулює виробника через заключений у ній прибуток. На основі цієї функції ціни можна діяти на: науково-технічний прогрес, економію ресурсів, підвищення якості продукції, зміну структури виробництва і споживання. Стимулювання здійснюється шляхом підвищення рівня прибутку в ціні, встановлення відповідних надбавок і зкидок.

Розподільча функція. Ця функція полягає у тому, що через ціни проводиться розподіл і перерозподіл виробленого національного доходу між галузями економіки, регіонами країни, фондами споживання і накопичення, підприємствами, різними групами населення. Так, високі роздрібні ціни на предмети розкоші і престижні товари (ювелірні вироби, лікero-горілчана продукція, табачні вироби) забезпечують перерозподіл грошових коштів через державний і обласні бюджети мало заможним верствам населення.

Функція збалансування попиту і пропозиції. Функція виражається у тому, що через ціну підтримується баланс між виробництвом і споживанням, пропозицією і попитом. Так, якщо на ринку складається дефіцит товару, це автоматично викликає зростання ціни на нього. Це у свою чергу стимулює діє на виробництво: виготовлення і поставки товару на ринок збільшуються, ціна поступово знижується, попит і пропозиція балансуються. І навпаки, якщо на ринку існує деякий надлишок товару, ціна на нього падає, що у свою чергу знижує зацікавленість у виробництві товару. Тоді виготовлення і поставки товару на ринок знижуються, ціна поступово збільшується, попит і пропозиція балансуються.

9.2. Політика ціноутворення підприємства на ринках різних типів

Одним із важливих елементів ефективної господарської діяльності є розумна цінова політика підприємства. В умовах ринку ціна забезпечує динамічну рівновагу між попитом і пропозицією на товар. Політика ціноутворення значною мірою залежить від типу ринку (ринок чистої конкуренції, ринок монополістичної конкуренції, олігополістичний ринок, ринок чистої монополії), на якому діє підприємство.

Ринок чистої конкуренції. Складається з множини продавців і покупців товарів широкого вжитку (продукти харчування, одяг, взуття та ін.) і однорідних товарів (залізна руда, зерно, цемент та ін.). Для кожного підприємства ринок практично завжди відкритий і воно без особливих зусиль може почати діяти на цьому ринку. Ефективність господарської діяльності підприємства характеризується задовільною рентабельністю, верхня межа якої тримається приблизно на рівні 60%. Ринкові умови характеризуються стійким попитомі продажами товарів. Ринок дуже інертний. В силу значних обсягів ринку, ні один окремих покупець або продавець не робить помітного впливу на рівень діючої ринкової ціни товару. Сутність політики ціноутворення підприємства на ринку чистої конкуренції криється у тому, що при вході в ринок ціну на товар доцільно встановлювати на рівні середньої ринкової. Підприємству недоцільно встановлювати на товар максимальну ціну, оскільки покупці (із-за великого обсягу ринку) можуть вільно придбати необхідну кількість товару по більш низькій ціні. На першому етапі підприємство не повинно продавати товар і по мінімальній ціні. По-перше, продажами товару за низькими цінами із-за великого обсягу ринку ослабити позиції конкурентів і на цій основі розширити свою долю на ринку практично неможливо. По-друге, внаслідок еластичного попиту на товари подібного типу при продажу за зниженою ціною попит ринку перевищить пропозицію підприємства. Товар буде швидко розпроданий. Підприємство втратить частину прибутку. Таким чином, на першому етапі роботи підприємства на ринку чистої конкуренції політика ціноутворення повинна закріплюватись в орієнтації на середні ринкові ціни. В наступному, при нарощуванні підприємством виробничої потужності, доцільне поступове зниження ціни на товар у порівнянні

з конкурентами і збільшенні на цій основі обсягу продажів. Доходу і прибутку.

Ринок монополістичної конкуренції. Складається з множини покупців і продавців. На ринку продаються якісні, модні, оригінальні товари. Наприклад, модний одяг, взуття, якісні холодильники, автомобілі, ювелірні вироби, парфюмерія та ін. Товари можуть відрізнятися друг від друга якістю виготовлення, умовами використання, зовнішнім оформленням. Покупці бачать різницю у пропозиціях і готові платити за товари по різному. Товари продаються у широкому діапазоні цін. Підприємства намагаються розробити ефективні товари для різних споживчих сегментів, широко користуються практикою присвоєння товарам марочних назв, рекламою, сучасними методами продажів. На ціну товару значний вплив має якість товару, його оригінальність, відповідність тенденціям моди, корисність, ефективність. Тому, політика ціноутворення на цьому ринку полягає у тому, що для підвищення ціни на товар і прибутку підприємства першочергова увага повинна приділятися підвищенню якості товару, його оригінальності, відповідності діючим модним тенденціям, привабливості і ефективності.

Хоча ринок монополістичної конкуренції для всіх підприємств формально відкритий, але успішно увійти до нього можуть лише ті з них, які володіють сучасними технологіями і спроможні запропонувати високоефективні, якісні, модні, оригінальні товари. Ефективність господарської діяльності на цьому ринку характеризується високою рентабельністю, верхня межа якої знаходиться приблизно на рівні 150%.

Олігополістичний ринок. Складається з невеликої кількості продавців - дуже великих, частіше всього транснаціональних корпорацій, і великої кількості покупців. На ринку продаються товари стратегічного призначення: нафта, зброя, кольорові і драгоцінні метали, радіоактивні матеріали, алмази та ін. Ринок практично закритий, відношення між продавцями характеризуються жорською конкуренцією. Новим претендентам увійти на цей ринок складно. Особливістю ціноутворення на олігополістичному ринку є те, що, по-перше, ціни формуються під впливом групових, в достатній мірі монополізованих інтересів, тому наближаються до своєї верхньої межі, по-друге, встановлюються у деякому діапазоні, який відображає якість товару.

Ефективність господарської діяльності на цьому ринку у різних товарів різна і характеризується високою, або дуже високою

рентабельністю, верхня границя якої по окремих товарам (наприклад – зброя) може досягати тисячі процентів.

Ринок чистої монополії. На цьому ринку всього один продавець і багато покупців. Це може бути державна монополія, монополія, яка регулюється державою, або нерегульована приватна монополія. Для інших продавців ринок закритий і проникнути на нього без ведома монополіста практично неможливо.

Частіше всього, на ринку чистої монополії продаються товари надзвичайного попиту: лікєро-горілочна продукція, табачні вироби, азартні розваги та ін. Ефективність господарської діяльності на цьому ринку характеризується високою рентабельністю, верхня границя якої може досягати 300%.

В кожному окремому випадку ринку чистої монополії ціноутворення складається по-різному.

Держава, при використанні своєї монополії на цьому ринку, встановлює високі ціни на товари надзвичайного попиту. За рахунок цього вона одержує високі прибутки і успішно формує бюджети всіх рівнів. На цій основі держава намагається організувати оптимальне фінансування освіти, охорони здоров'я, правоохоронних структур, оборони країни та ін. Використання державної монополії на цьому ринку дає можливість знижувати податки і на цій основі посилювати в країні інвестиційні процеси. Таким чином, політика ціноутворення при державній монополії полягає в ефективному перерозподілі грошових коштів, які держава одержує за рахунок високих ринкових цін на товари надзвичайного попиту.

У випадку регульованої монополії держава дозволяє компанії встановлювати ціни, які забезпечують одержання певної норми прибутку, яка дає можливість розвивати виробництво і посилювати стимулювання персоналу.

У випадку нерегульованої монополії підприємство само встановлює ціну на товар. Хоча підприємство є монополістом, але з ряду причин воно не завжди встановлює максимально можливу ціну. В цьому проявляється і боязнь введення державного регулювання монополією і небажання приваблювати конкурентів і намагання бистріше проникнути дякуючи невисоким цінам на всю глибину ринку. Таке положення спостерігається в умовах уважного відслідковування державою ринкових явищ або розвинутих конкурентних відносин. При слабкій конкуренції або її відсутності нерегульована монополія приводить до швидкого і необґрунтовано високого росту цін. В цих умовах збереження нерегульованої монополії для держави втрачає всякий смисл.

9.3. Науково – методичне забезпечення ціноутворення

9.3.1. Визначення цілей ціноутворення

На ціноутворення товару суттєвий вплив чинить ціль господарської діяльності підприємства. Прикладами цілей, які найбільш часто приймаються у діяльності підприємства можуть бути: забезпечення виживання, максимізація поточного прибутку, максимізація довготермінового прибутку за показниками частини ринку або якості товару.

Забезпечення виживання становиться основною ціллю підприємства у тих випадках, коли на ринку між підприємствами існує гостра конкуренція або різко змінюються потреби покупців. У цих умовах, щоб гарантувати збут товару і своє існування, підприємство для підвищення попиту на товар знижує його ціну. Виживання стає важливіше прибутку. До тих пір, поки ціна покриває витрати (собівартість продукції) підприємство може ще деякий час продовжувати виробничу діяльність. Якщо ціна знижується нижче собі вартості, підприємство починає одержувати збитки і повинно остановити господарську діяльність.

Максимізація поточного прибутку. Частіше всього ця ціль вибирається «молодими» підприємствами, які тільки починають працювати на ринку. Для таких підприємств дуже важливо швидко накопичувати капітал і розвиватись випереджаючи конкурентів, а поточні фінансові показники для них важливіше довготермінових. Для успішної реалізації такої цілі підприємство займається декількома видами господарської діяльності, посилюючи ті з них, які мають більш високу ефективність.

Максимізація довготермінового прибутку за показниками частини ринку. Як правило, ціль вибирається підприємствами, які продають товари широкого вжитку. На такі товари діє еластичний попит, при якому величина попиту змінюється більш інтенсивно, ніж ціна. Для того, щоб збільшити частину своєї присутності на ринку, підприємство нарощує свою виробничу потужність і знижує ціну на товар у порівнянні з конкурентами. За рахунок зниження ціни зменшується прибуток з одиниці товару, але за рахунок випереджаючого росту обсягу продажів збільшується загальна величина прибутку.

Максимізація довготермінового прибутку за показниками якості товару. Ціль вибирається підприємствами, які продають якісні, модні, оригінальні товари. У цьому випадку добитися високих

довготермінових прибутків підприємство намагається завоюванням лідерства на ринку за показниками якості, відповідності тенденціям моди або оригінальності товару. З одної сторони, створення такого товару пов'язано з великими виробничими витратами на проведення науково-дослідних, випробувально-конструкторських робіт, удосконалення технології, навчання персоналу та ін. Є але з іншої – висока якість, оригінальність, відповідність моді є прекрасною основою для встановлення високої ціни на товар, стабільного попиту і довготермінового прибутку.

9.3.2. Аналіз попиту

Будь-яка ціна, встановлена підприємством, так або інакше відіб'ється на рівні попиту на товар. У звичайній ситуації попит і ціна знаходяться у зворотній пропорційній залежності, тобто, чим вище ціна, тим нижче попит. І, відповідно, чим нижче ціна, тим вище попит. Більшість кривих попиту має від'ємний нахил, рис. 9.1. Однак, в умовах з престижними товарами (високоякісні прикраси, парфюмерія, одяг, автомобілі та ін.) крива попиту частіше має додатний нахил, рис. 9.2.

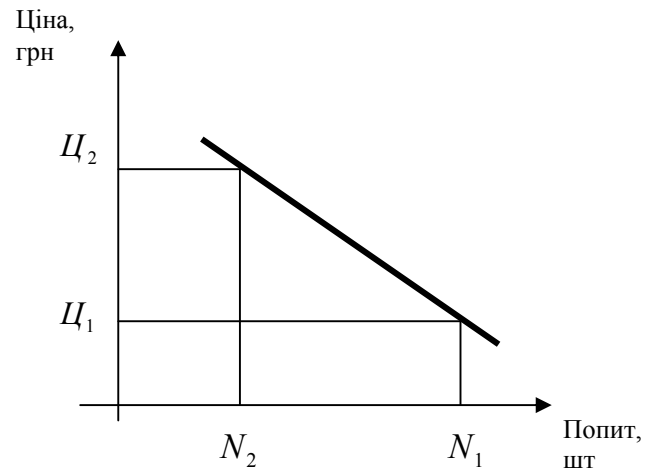


Рис. 9.1. Залежність між ціною і попитом для звичайних товарів

Наприклад, при підвищенні ціни на товар з C_1 до C_2 обсяг продажів підвищується з N_1 до N_2 . У цьому випадку споживачі вражають більш високу ціну показником більш високої якості товару. Однак, ціни вище C_2 споживач вважає надто завищеними у порівнянні з якістю товару, тому рівень попиту і обсяг продажів знижуються.

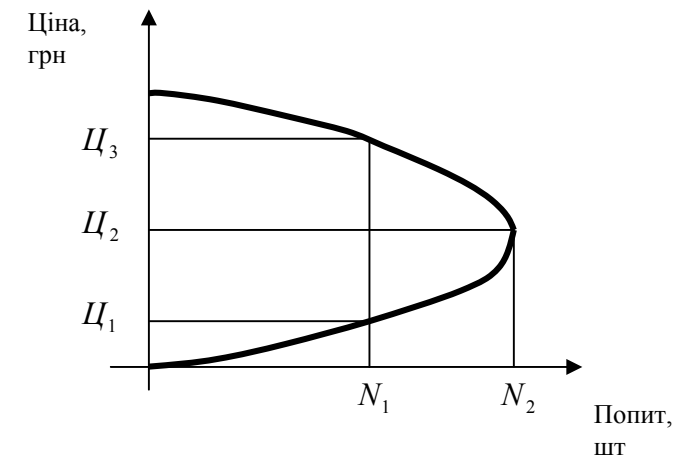


Рис. 9.2. Залежність між ціною і попитом для престижних товарів

Для встановлення економічно обґрунтованої ціни необхідно дослідити еластичність попиту – наскільки змінюється попит при зміні ціни. Існують два типи попиту: еластичний і нееластичний, рис.9.3, 9.4.

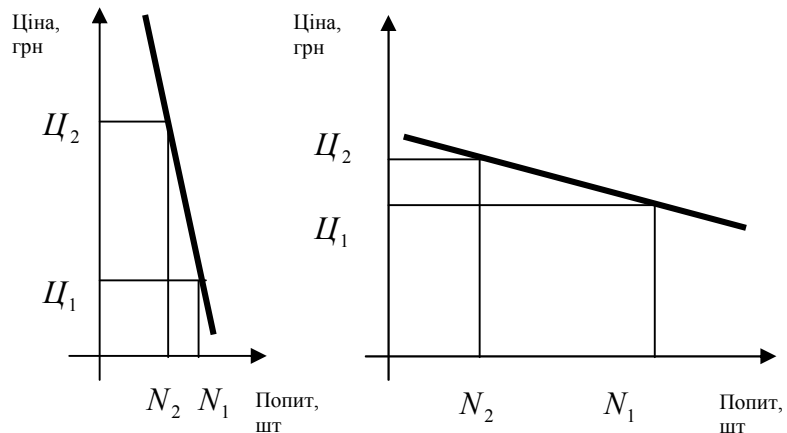


Рис. 9.3. Нееластичний попит Рис. 9.4. Еластичний попит

При нееластичному попиті, рис. 9.3, значне підвищення ціни - з C_1 до C_2 веде до відносно невеликого падіння попиту - з N_1 до N_2 . Відповідно, при значному зниженні ціни - з C_2 до C_1 спостерігається незначне підвищення попиту - з N_2 до N_1 .

При еластичному попиті, рис. 9.4, незначне підвищення ціни - з C_1 до C_2 приводить до суттєвого падіння попиту - з N_1 до N_2 . Відповідно, незначне зниження ціни - з C_2 до C_1 приводить до значного підвищення попиту - з N_2 до N_1 .

Якщо під впливом зміни ціни попит практично не змінюється - він нееластичний. Якщо інтенсивність зміни попиту випереджає зміну ціни - попит еластичний. Еластичний попит діє на товари широкого вжитку, однорідні товари; нееластичний на високоякісні, модні, оригінальні товари.

Таким чином, при нееластичному попиті формування доходу підприємства доцільно проводити за рахунок високої ціни на товар (темп росту ціни випереджає темп падіння попиту на товар). Економічно доцільним обмеженням росту ціни при цьому є її розрахункова верхня межа. При еластичному попиті формування доходу підприємства доцільно проводити за рахунок високого попиту на товар і великих обсягів його продажів при невисоких

цінах - нижчих, ніж у конкурентів (темп росту попиту випереджає темп зниження ціни). Нижньою межею ціни є собівартість. Максимальну величину продажів обмежує виробнича потужність підприємства.

9.3.3. Оцінка витрат

Важливою економічною характеристикою виробництва товару є величина витрат (собівартості) на його виготовлення. Собівартість впливає на величину прибутку і рентабельності товару. Підприємство прагне до зниження собівартості.

Для визначення собівартості виготовлення нового товару в залежності від його виду використовують декілька методів: агрегатний, питомих показників, регресійного аналізу, калькулювання собівартості за статтями витрат (калькуляції). Кожен з них використовується у залежності від стадії проектування товару. На початкових етапах технічної підготовки виробництва - при розробці технічного завдання, ескізного і технічного проектів – переважно використовують методи: агрегатний. Питомих показників, регресійного аналізу. На етапах робочого проекту і серійного випуску продукції використовується метод калькулювання собівартості за статтями витрат.

9.3.4. Аналіз цін и товарів конкурентів

Для обґрунтованого цінового позиціонування свого товару на ринку підприємству необхідно знати ціни і якість товарів конкурентів. Добитися цього можна декількома способами.

Підприємство може провести порівняльні покупки, щоб співставити ціни і якість товарів між собою. Воно може вивчити думку покупців про те, як вони сприймають ціни і якість товарів конкурентів. Підприємство може детально вивчити товари конкуруючих фірм на основі їх придбання, випробування у різних умовах, дослідження їх складових частин і технології виготовлення.

Якщо товар підприємства аналогічний товарам основного конкурента, воно буде змушено призначити ціну, близьку до ціни товару цього конкурента. Якщо товар гірше за якістю, підприємство

не зможе запросити за нього ціну таку ж. як у конкурента. Встановити ціну вище, ніж у конкурента, підприємство може тоді, коли його товар буде краще за якістю. По суті, підприємство встановлює цінове позиціонування свого товару відносно товарів конкурентів.

9.3.5. Вибір методу ціноутворення

При розрахунку цін виробництва на товари і послуги у залежності від виду товару або етапу роботи найбільш часто використовують наступні методи ціноутворення:

- метод «середньої ціни»;
- метод встановлення ціни за ефективністю товару;
- метод забезпечення цільового прибутку.

Метод «середньої ціни»

Метод доцільно використовувати при встановленні ціни на однорідні товари: борошно, цукор, цемент та ін. та товари широкого вжитку: хліб, звичайні посуд, взуття, одяг та ін.

Встановлення підприємством ціни на товар проходить у наступному порядку:

1. Вивчається рівень ринкових цін на товари – аналоги товару підприємства.

2. Оскільки діапазон коливання ринкових цін на аналогічні товари дуже вузький, на етапі виходу підприємства на ринок, ціна на товар, C_T , встановлюється на рівні середньої ринкової ціни $C_T = C_C$. Підприємству не рекомендується встановлювати ціну вище середньої внаслідок наступного зниження попиту і втрати прибутку. Встановлювати ціну нижче середньої також не рекомендується, тому, що внаслідок ще невисокого випуску продукції обсяг продажів ще невеликий, за зниженою ціною товар буде швидко розкупатись, підприємство втратить прибуток.

3. Визначається рівень рентабельності виробництва товару, P_T , за формулою:

$$P_T = \frac{P}{C} * 100\% = \frac{C_T - C}{C} * 100\% , \quad (9.1)$$

де P – прибуток від продажу одиниці товару;

C – повна собівартість одиниці товару.

Якщо рентабельність виробництва товару на даному підприємстві, P_T , менше рентабельності виробництва аналогічного

товару конкурентами, R_k , тобто $P_t < R_k$, то виробництво товару підприємством економічно недоцільно.

Якщо рентабельність товару вище або дорівнює рентабельності аналогічних товарів у конкурентів, тобто $P_t \geq R_k$, то виробництво товару підприємством економічно доцільно.

4. В наступному, при збільшенні обсягів виробництва товару на підприємстві, якщо $P_t > R_k$, то в діапазоні від C_C до

$$C_H = C * \left(1 + \frac{P_k}{100}\right)$$

підприємством можливо зниження ціни для збільшення обсягу продажів товару і, відповідно, прибутку підприємства.

При ціні товару C_n рентабельність товару у підприємства, P_t , буде дорівнювати рентабельності аналогічних товарів у конкурентів, R_k , тобто, $P_t = R_k$.

Приклад 9.1.

Підприємство починає виробництво товару широкого вжитку. Собівартість виробництва товару на підприємстві складає $C = 0,44$ грн. Цей товар вже виготовляють п'ять підприємств-конкурентів і поставляють його на ринок. Ціни виробництва, за якими товар продається оптовим посередникам, C_{np} , і рентабельність виробництва товару підприємствами-конкурентами, P_T , дорівнюють: $C_{np1} = 0,60$ грн; $P_{T1} = 40\%$; $C_{np2} = 0,62$ грн; $P_{T2} = 44\%$; $C_{np3} = 0,63$ грн; $P_{T3} = 42\%$; $C_{np4} = 0,64$ грн; $P_{T4} = 38\%$; $C_{np5} = 0,66$ грн; $P_{T5} = 46\%$.

Встановити ціну виробництва на товар підприємства.

Рішення:

Для встановлення ціни виробництва на товар широкого вжитку, використаємо метод «середньої ціни».

1. Визначаємо середню ціну виробництва, C_C , такого ж товару підприємствами-конкурентами:

$$C_C = \frac{C_{np1} + C_{np2} + C_{np3} + C_{np4} + C_{np5}}{5} =$$

$$= \frac{0,60 + 0,62 + 0,63 + 0,64 + 0,66}{5} = 0,63 \text{ грн.}$$

2. Приймаємо ціну виробництва товару на підприємстві, $Ц_T$, рівною середній ціні виробництва такого ж товару підприємствами-конкурентами:

$$Ц_T = Ц_C = 0,63 \text{ грн.}$$

3. За формулою 9.1 визначаємо рівень рентабельності виробництва товару, P_T :

$$P_T = \frac{Ц_T - C}{C} \cdot 100\% = \frac{0,63 - 0,44}{0,44} \cdot 100\% = 43\%.$$

В зв'язку з тим, що рентабельність виробництва товару підприємством $P_T = 43\%$ знаходиться на середньому рівні серед підприємств-конкурентів, робимо висновок, що виробництво товару з собівартістю $C = 0,44$ грн і ціною виробництва $Ц_T = 0,63$ грн економічно доцільно.

Метод встановлення ціни з ефективності товару

Метод доцільно використовувати при встановленні ціни виробництва на модні, оригінальні, якісні товари. Основним фактором ціноутворення при цьому методі є економічний ефект нового товару.

Встановлення ціни на товар проводиться у наступному порядку:

1. Вивчається ринок товарів аналогічного призначення і вибирається базовий товар. В якості базового товару приймається товар-конкурент, широко розповсюджений на ринку і кращий за соїми техніко-економічними характеристиками. За даними ринку конятується ціна базового товару, $Ц_{\delta}$.

2. Визначається економічний ефект, E , нового товару у порівнянні з базовим товаром.

Так, наприклад, розрахунок величини економічного ефекту, E , нового товару довготермінового використання (автомобіль, холодильник, виробниче обладнання та ін.) може бути проведений за формулою 8.2:

$$E = Ц_{\delta} * (K_n * K_{\delta} - 1) + \Delta M + \Delta K + E_a + E_c + E_e, \quad (9.2)$$

де $Ц_{\delta}$ - ціна базового товару; K_n - коефіцієнт врахування зміни продуктивності нового товару у порівнянні з базовим.

Розраховується як відношення річних обсягів продукції (робіт), які виробляються при використанні нового товару, B_2 , і базового, B_1 :

$$K_n = B_2 / B_1; \quad (9.3)$$

K_δ - коефіцієнт врахування зміни строку служби нового товару у порівнянні з базовим. Розраховується як відношення

$$K_\delta = \left(\frac{1}{T_1} + E_n \right) : \left(\frac{1}{T_2} + E_n \right), \quad (9.4)$$

де T_1, T_2 - строки служби відповідно строки служби соответственно базового і нового товарів з врахуванням їх морального зносу;

E_n - нормативний коефіцієнт економічної ефективності;

ΔI - зміна поточних витрат експлуатації у споживача при використанні їм нового товару замість базового (без врахування витрат на їх реновацію повне відновлення) за строк служби нового товару з врахуванням їх морального зносу, визначається за формулою 9.5:

$$\Delta I = \frac{I_1 * \frac{B_2}{B_1} - I_2}{\frac{1}{T_2} + E_n} \quad (9.5)$$

де I_1, I_2 - річні поточні експлуатаційні витрати по базовому, I_1 , і новому, I_2 , товарам. Як правило, включають витрати: на паливо, електричну енергію, заробітну плату обслуговуючого персоналу, поточні ременти і технічне обслуговування та ін.;

E_n - ефект від зміни якості продукції, яка виготовляється з допомогою нового товару;

E_c - соціальний ефект, обумовлений використанням нового товару у споживача;

ΔK - зміна відрахувань від супутніх капітальних вкладень споживача за строк служби з врахуванням морального зносу при використанні ним нового товару замість базового, визначається за формулою 9.6.

$$\Delta K = \frac{E_H \left(K_1 * \frac{B_2}{B_1} - K_2 \right)}{\frac{1}{T_2} + E_H} \quad (9.6)$$

E_e - екологічний ефект, обумовлений використанням нового товару.

3. Розраховується верхня межа ціни нового товару, $Ц_{\text{вм}}$, за формулою 8.7:

$$Ц_{\text{вм}} = Ц_{\text{б}} + E \quad (9.7)$$

Верхня межа ціни нового товару визначає максимально можливий її рівень, при якому споживач втрачає бажання придбавати новий товар. Для споживача верхня межа в якості ціни товару не прийнятна, тому, що передбачає повне споживання у вигляді прибутку економічного ефекту виробником. При верхній межі ціни придбання нового товару для споживача економічно стає рівноцінним придбання базового товару.

4. Визначення нижньої межі ціни нового товару, $Ц_{\text{нм}}$.

Як правило, нижня межа ціни забезпечує відшкодування витрат виготовлення (повної собівартості), C_n і нормативний прибуток, Π_n , необхідний для організації виробником нормального процесу товарного відтворення:

$$Ц_{\text{нм}} = C_n + \Pi_n \quad (9.8)$$

Нормативний прибуток на одиницю товару визначається за формулою 9.9:

$$\Pi_n = \frac{C \cdot P_n}{100}, \quad (9.9)$$

де P_n - нормативна рентабельність товару, %.

В умовах виживання в якості нижньої межі ціни на товар підприємством може бути прийнята величина повної собівартості, C_n :

$$\Pi_{nm} = C_n \quad (9.10)$$

5. Таким чином, ціна виробництва, Π , на новий модний, оригінальний, якісний товар може змінюватись у межах від $\Pi_{\text{вм}}$ до $\Pi_{\text{нм}}$, рис. 9.5.

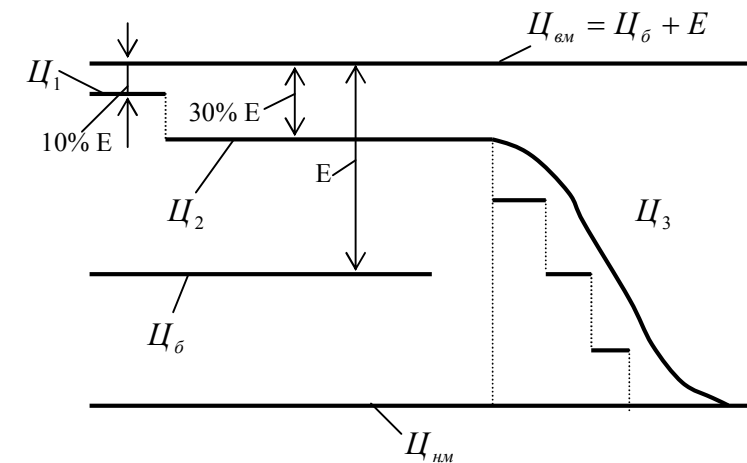


Рис. 9.5. Встановлення ціни з ефективності товару

Встановлення ціни проходить три етапи. При цьому діють наступні закономірності.

В силу нееластичності попиту на модні, оригінальні, якісні товари ціна бішу частину періоду продажів утримується на високому рівні.

Якщо попит перевищує пропозицію, ціна товару зростає – прагне до своєї верхньої межі ($\Pi \rightarrow \Pi_{\text{вм}}$), якщо пропозиція

перевищує попит, ціна товару знижується – прагне до нижньої межі ($C \rightarrow C_{nm}$).

5.1. На першому етапі продажів, на короткий відрізок часу – від декількох днів до декількох тижнів (у залежності від тривалості життєвого циклу товару), ціна встановлюється приблизно на 10% економічного ефекту нижче верхньої межі ціни:

$$C_1 = C_{vm} - 0,1 \cdot E \quad (9.11)$$

При цій ціні 10% ефекту передається у користування покупцю, 90% ефекту присвоюється у вигляді прибутку виробником. На цьому етапі інтенсивно вивчається попит на товар, відзиви покупців. У разі необхідності вносяться корективи в оформлення товару, або умови продажів. .

5.2. На другому етапі продажів ціна на новий товар, C_2 , встановлюється приблизно на 30% економічного ефекту нижче верхньої межі ціни:

$$C_2 = C_{vm} - 0,3 \cdot E \quad (9.12)$$

При цій ціні 30% ефекту передається у користування покупцю, 70% ефекту присвоюється у вигляді прибутку виробником. Це основний етап продажів, він складає приблизно 70 – 80% всього часу продажів товару.

5.3. На третьому, заключному етапі продажів, при знятті товару з виробництва, ціна, C_3 , для більш швидкої продажі залишків товару може ступенево, або лінійно знижуватись до нижньої межі ціни.

Приклад 9.2.

Підприємство починає виробництво нового високоякісного товару. Собівартість виробництва товару на підприємстві складає $C = 800$ грн. Подібний товар виготовляють і поставляють на ринок 8 підприємств-конкурентів. Базовий товар – кращий за показниками якості, має ціну виробництва, $C_6 = 1200$ грн. Економічний ефект нового товару у порівнянні з базовим складає $E = 500$ грн. Нормативна рентабельність товарів на підприємстві $P_n = 30\%$. Встановити ціну виробництва нового товару.

Рішення:

Для встановлення ціни виробництва на високоякісний товар використаємо метод визначення ціни за ефективністю товару.

1. За формулою 9.7 визначаємо верхню межу ціни нового товару, $Ц_{\text{вм}}$:

$$Ц_{\text{вм}} = Ц_{\text{б}} + E = 1200 + 500 = 1700 \text{ грн.}$$

2. Нижню межу ціни нового товару, $Ц_{\text{нм}}$, визначимо за формулою 9.13:

$$Ц_{\text{нм}} = C + П_{\text{н}},$$

при цьому, нормативний прибуток на одиницю товару визначимо за формулою 9.14:

$$П_{\text{н}} = \frac{C \cdot P_{\text{н}}}{100} = \frac{800 \cdot 30}{100} = 240 \text{ грн.}$$

$$\text{Тоді, } Ц_{\text{нм}} = 800 + 240 = 1040 \text{ грн.}$$

3. Ціну виробництва товару, за якою підприємство продає товар на першому етапі, $Ц_1$, визначаємо за формулою 9.16:

$$Ц_1 = Ц_{\text{вм}} - 0,1 \cdot E = 1700 - 0,1 \cdot 500 = 1650 \text{ грн.}$$

4. Ціну виробництва товару, за якою підприємство продає товар на другому етапі, $Ц_2$, визначаємо за формулою 9.17:

$$Ц_2 = Ц_{\text{вм}} - 0,3 \cdot E = 1700 - 0,3 \cdot 500 = 1550 \text{ грн.}$$

5. На третьому етапі ціна виробництва товару ступенево або лінійно знижується від величини $Ц_2 = 1550$ грн до нижньої межі ціни $Ц_{\text{нп}} = 1040$ грн.

Метод забезпечення цільового прибутку

Як правило, метод використовується для уточнення ціни виробництва товару, розрахованої за методом «середньої ціни» або за ефективністю товару.

Достатньо часто підприємству для збільшення обсягів поточної господарської діяльності або освоєння нових її напрямів необхідно гарантовано одержувати річний прибуток певної величини. Досягнути цього підприємство намагається через відповідну ціну, собівартість продукції і обсяги продажів товару. Метод ціноутворення на одержання цільового прибутку ґрунтується на графіку беззбитковості. На такому графіку, в залежності від обсягів виробництва представлені величини доходу підприємства і собівартості річного випуску продукції, рис. 9.6.

Собівартість річного випуску продукції (валові витрати) складаються з витрат постійних (величина яких практично не залежить від річного обсягу виробництва: управлінські витрати, витрати, які пов'язані з освоєнням виробництва нових видів продукції та ін.) і витрат перемінних (величина яких пропорційна обсягу виробництва: витрати на сировину, матеріали, паливо, заробітну плату робітників та ін.). Собівартість річного випуску продукції знаходиться у лінійній залежності від обсягу виробництва.

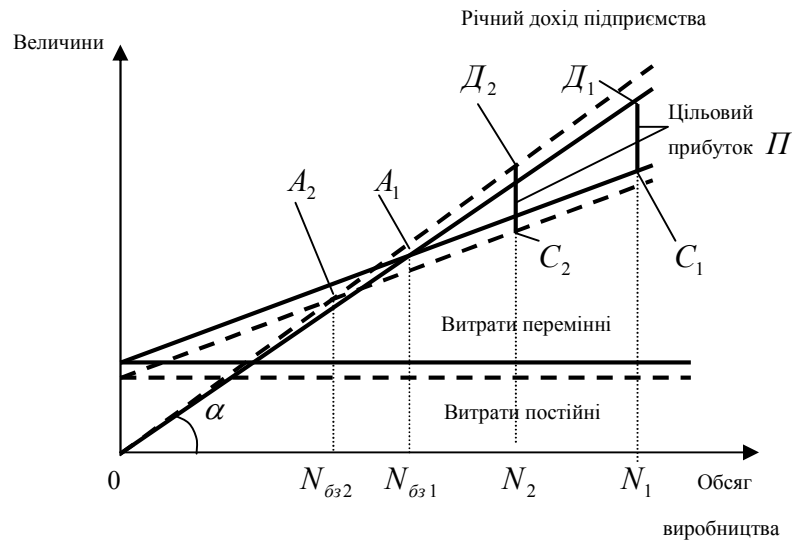


Рис. 9.6. Графік визначення ціни товару по цільовому прибутку

Річний дохід підприємства знаходиться у прямопропорційній залежності від обсягу виробництва. Пряма доходу починається з нульової відмітки і піднімається уверх по мірі збільшення кількості проданого товару. Нахил прямої (тангенс кута α) доходу визначається ціною товару ($tg \alpha = C$). При такій ціні для забезпечення беззбитковості, тобто, покриття витрат (собівартості) доходом, підприємству необхідно продати як мінімум $N_{обз1}$ одиниць товару. Крапка A_1 перехрещення прямих собівартості

річного випуску продукції і річного доходу підприємства визначає обсяг виробництва $N_{\text{бз1}}$, при якому забезпечується беззбиткова діяльність підприємства (дохід дорівнює собівартості).

Якщо i -й річний обсяг виробництва $N_i < N_{\text{бз1}}$, то собівартість річного випуску продукції перевищує річний дохід – і підприємство несе збитки. Якщо i -й річний обсяг виробництва $N_i > N_{\text{бз1}}$, то річний дохід підприємства перевищує собівартість річного випуску продукції і підприємство одержує прибуток.

Якщо підприємство намагається одержати річний прибуток у розмірі Π (відрізок $D_1 - C_1$), то йому треба продати N_1 одиниць товару за ціною C_1 за одиницю. Однак, якщо виробнича потужність підприємства не дозволяє випускати N_1 одиниць продукції і можливий тільки випуск N_2 одиниць продукції, то для одержання цільового прибутку Π (відрізок $D_2 - C_2$) при обсягу виробництва N_2 необхідно зкорректиувати ціну (збільшена) і витрати (знижені).

Таким чином, в цьому методі ціна на товар визначається із умов забезпечення цільового прибутку у взаємному зв'язку з обсягом виробництва, постійними і перемінними витратами.

9.4. Практичні методи встановлення цін

9.4.1. Формування ціни в залежності від етапу просування товару від виробника до споживача

У залежності від етапу просування товару від виробника до споживача використовуються:

1. *ціна виробництва*, C_n - визначається підприємством-виробником на стадії виробництва товару в залежності від його виду: для однорідних товарів і товарів широкого вжитку – на основі методу «середньої ціни»; для якісних, модних, оригінальних товарів – за методом врахування ефективності товару. За ціною

виробництва підприємствами масового і серійного типів товар крупними партіями продається посередникам – збутовим організаціям; підприємствами одиничного типу поштучно – безпосередньо замовнику-споживачу.

2. *ціна оптова, $Ц_{on}$* - визначається посередником – збутовою організацією. Включає в себе ціну виробництва, $Ц_n$, націнку оптової посередницької організації, H_{on} , яка забезпечує їй покриття витрат, P_{on} , і одержання нормативного прибутку, Π_{on} :

$$Ц_{on} = Ц_n + H_{on} = Ц_n + P_{on} + \Pi_{on} \quad (9.13)$$

По оптовій ціні збутова організація зі своїх складів продає товар дрібними партіями у роздрібну сіть торговельним організаціям.

3. *роздрібна ціна, $Ц_p$* - визначається торговельною організацією роздрібною продажу товарів. Включає в себе оптову ціну товару, $Ц_{on}$, націнку торговельної організації, $H_{торг}$, яка забезпечує їй покриття витрат, $P_{торг}$, і одержання нормативного прибутку, $\Pi_{торг}$:

$$Ц_p = Ц_{on} + H_{торг} = Ц_{on} + P_{торг} + \Pi_{торг} \quad (9.14)$$

За роздрібною ціною торговельна організація через підприємства роздрібною сіттю: супермаркети, універмаги, магазини та ін. продає товар споживачам поштучно або дуже дрібними партіями.

Економіка підприємства: навчальний посібник / О. М. Бандурка, Є. В. Ковальов, М. А. Садиков, О. С. Маковоз

Одним з найбільш складних напрямів у ціноутворенні є встановлення цін на інтелектуальні продукти: винаходи, конструкторські і технологічні розробки, програмне забезпечення, "ноу-хау" та ін.

За надані права на використання захищеної промислової власності, секретів виробництва ("ноу-хау"), знання і досвід, що передаються, ліцензіат (покупець ліцензії) виплачує ліцензіару (продавцю ліцензії) в якості компенсації ліцензійну винагорода, яку звичайно називають ціною ліцензії або ціною інтелектуального продукту. Ліцензійна винагорода може бути виплачена ліцензіатом

шляхом переводу грошових сум, передачі акцій або інших цінних паперів ліцензіата, а також шляхом відправлення в адрес ліцензіара товарів, у тому числі продукції, виготовленої за ліцензією. Переважно виплата ліцензійної винагороди здійснюється у вигляді переводу грошових сум.

У світовій практиці використовують наступні види ліцензійних платежів:

- а) паушальні (попередні) платежі;
- б) платежі роялті (періодичні відрахування);
- в) комбіновані (змішані) платежі.

Паушальний платіж заключається у тому, що ліцензійна винагорода виплачується до початку комерційного використання об'єкту (виробництва і продажу продукції за ліцензією).

Як правило, настоює на паушальних платежах у тих випадках, коли надає ліцензії маловідомим ліцензіатам, коли немає реальної можливості провести дійовий контроль за діяльністю ліцензіата у частині використання об'єкта ліцензії або, за думкою ліцензіара, інтелектуальний продукт, право на використання якого продається, має низьку ефективність. Крім того, паушальні платежі використовуються при наданні ліцензій економічно слабим партнерам, які знаходяться у країнах з нестійким політичним режимом або кризовим економічним станом. Одержання паушальних платежів у цих випадках гарантовано захищає ліцензіара від ризиків у період дії ліцензійного договору.

Для ліцензіата одним із переваг паушальних платежів є відсутність контролю за його виробничою комерційною діяльністю з боку ліцензіара.

Незважаючи на певні переваги паушальних платежів як форми виплати ліцензійної винагороди, вони не завжди прийнятні для ліцензіара. Так, ліцензіар втрачає можливість одержати дані про рентабельність використання інтелектуального продукту у ліцензіата. Крім того, оскільки паушальні платежі виплачуються у вигляді свого роду авансу до початку комерційного використання об'єкту ліцензії (комерційного виробництва), вони завжди менше виплат у вигляді періодичних відрахувань – роялті.

Ліцензіат може не погодитись на паушальну форму розрахунків тому, що вона потребує значних вільних грошей до одержання реального прибутку від використання об'єкту даної ліцензії. Крім того, великий ризик пов'язаний з тим, що ліцензіат може мати значні витрати на придбання ліцензії, але не одержати бажаного результату.

В зв'язку з приведеними вище факторами паушальна форма виплати ліцензійної винагороди зустрічається відносно рідко.

Більш раціональною за деякими причинами є виплата ліцензійної винагороди, яка залежить від результатів використання об'єкту ліцензії. Такою формою є поточні періодичні відрахування - *роялті*, які представляють собою платежі, що виплачуються ліцензіатом ліцензіару впродовж всього строку дії ліцензійного договору по закінченню кожного звітнього періоду (року), починаючи з дати вступлення договору у силу.

В виплаті ліцензійної винагороди у вигляді платежу роялті ліцензіар зацікавлений у випадку високої ефективності інтелектуального продукту, що продається, стійкості політичного клімату у країні ліцензіата, надійності його фінансового стану.

Ліцензіат може наполягати на платежі роялті у випадку відсутності грошових сум, необхідних для виплати одночасного паушального платежу.

Однак найбільш часто ліцензійна винагорода виплачується у вигляді змішаної *(комбінованої) форми. *Комбінована* форма виплати ліцензійної винагороди включає виплату початкових (паушальних) платежів і платежів роялті. Початкові платежі, як правило, виплачуються за один платіж до початку комерційного використання об'єкту ліцензії (звичайно до дати передачі технічної документації). При змішаній виплаті розмір початкового платежу встановлюється у межах 3-25% від ціни ліцензії, що виплачується у вигляді роялті. Інша частина ліцензійної винагороди виплачується у вигляді роялті у звичайному порядку по закінченню кожного звітнього періоду.

В ліцензійному ціноутворенні спочатку визначається ціна ліцензії для виплат у вигляді роялті, $Ц_{лр}$. Її величина розраховується за формулою:

$$Ц_{лр} = \sum_{t=1}^T Ц_{nt} \cdot N_{nt} \cdot R_t, \quad (9.15)$$

де $Ц_{nt}$ - розрахункова (планова) ціна одиниці товару, виготовленого за ліцензією в t-му році;

N_{nt} - розрахунковий (плановий) обсяг виробництва продукції за ліцензією в t-му році дії ліцензійного договору;

R_t - розрахункова ставка роялті в t-му році;

T - строк дії ліцензійного договору;

$t=1,2,\dots,T$ – роки дії ліцензійного договору.

Якщо в якості бази ставки роялті приймається економічний ефект або прибуток ліцензіату, то ставка роялті може бути визначена за формулою:

$$R_t = \frac{10 - 36}{100} * \frac{E_t}{C_{nt}}, \quad (9.16)$$

де E_t - економічний ефект або прибуток у ліцензіата на одиницю продукції за ліцензією в t-му році;

(10 - 36) - доля економічного ефекту або прибутку ліцензіата з одиниці продукції, яка передається ліцензіару в якості ліцензійної винагороди, %. Нижня границя приймається при малому; верхня – при великому строку морального старіння винаходу. Розрахунок економічного ефекту ведеться з використанням цін і витрат у країні ліцензіата. При цьому необхідно враховувати можливі зміни цін і витрат впродовж строку дії договору.

У випадках, коли розрахунковий метод визначення ставок роялті не дає задовільних результатів, використовують стандартні ставки роялті. В табл. 9.1 наведені стандартні ставки роялті, прийняті на основі світового досвіду і приведені у долях від суми вартості продажів продукції, виготовленої за ліцензією.

Таблиця 9.1

Стандартні ставки роялті

Галузь (вид товару)	Величина ставки
Електронна промисловість	0,04-0,10
Електротехнічна промисловість	0,01-0,05
Хімічна промисловість	0,01-0,02
Фармацевтична промисловість	0,02-0,05
Верстатобудівна промисловість	0,04-0,08
Автомобільна промисловість	0,01-0,03
авіабудівництво - авіаційна техніка	0,06-0,10
Обладнання металургійної промисловості	0,05-0,08
Споживчі товари тривалого використання	0,04-0,06
Споживчі товари з малим строком використання	0,002-0,015

Ціна ліцензії для виплат у вигляді паушального платежу визначається на основі перерахунку ціни ліцензії для виплат у вигляді роялті. Погляди на паушальний платіж у ліцензіара і ліцензіату різні.

При виплаті ліцензійної винагороди у вигляді паушального платежу ліцензіат виступає у ролі кредитору, а ліцензіар – одержувача кредиту. Ліцензіар намагається одержати таку сумарну ліцензійну винагороду у вигляді паушального платежу, яка будучи вкладеним у банк, забезпечило б йому дохід за величиною і за часом одержання, рівний виплаті у вигляді роялті.

Тому, кожній сумі, одержаній у вигляді роялті, повинна відповідати частина паушального платежу, яка будучи вкладеною в банк, збільшувалася б на протязі відповідного строку до величини, рівної виплаті у вигляді роялті.

У свою чергу ліцензіат, розглядаючи паушальні платежі як свого роду кредит ліцензіару, намагається при виплаті у вигляді паушального платежу, знизити ціну ліцензії до такої величини, щоб різниця між виплатами у вигляді роялті і паушальним платежем була рівна вартості кредиту.

Для визначення ціни при паушальному платежу попередньо встановлюються межі її зміни. В якості верхньої межі ціни приймається ціна ліцензії при виплатах у вигляді паушального платежу у випадку експорту ліцензії (ціна ліцензіара), яка визначається за формулою 9.17.

$$C_{лн}^{эм} = C_{лне} = \sum_{t=1}^T \frac{C_{лрт}}{\left(1 + \frac{\alpha}{100}\right)^t} = \sum_{t=1}^T \frac{C_{нт} * N_{нт} * R_t}{\left(1 + \frac{\alpha}{100}\right)^t}, \quad (9.17)$$

де $C_{лрт}$ - ліцензійна винагорода у вигляді роялті, яка б виплачувалась у t-му році, грн.;

α - облікова банківська ставка у країні ліцензіара, %;

T – строк ліцензійного договору, років.

В якості нижньої межі ціни приймається ціна ліцензії при виплатах у вигляді паушального платежу у випадку імпорту ліцензії (ціна ліцензіата), визначається за формулою:

$$C_{ln}^{HM} = C_{lni} = \sum_{t=1}^T \frac{C_{lpt}}{\left(1 + \frac{\beta}{100}\right)^t} = \sum_{t=1}^T \frac{C_{nt} \cdot N_{nt} \cdot R_t}{\left(1 + \frac{\beta}{100}\right)^t}, \quad (9.18)$$

где β - облікова банківська ставка у країні ліцезіата, %.

Остаточна ціна ліцензії при паушальному платежу, яка фіксується у ліцензійному договорі, приймається між верхньою (C_{ln}^{EM}) і нижньою (C_{ln}^{HM}) межами на основі договору ліцензіара з ліцензіатом.

При комбінованому платежі одна частина ліцензійної винагороди виплачується у вигляді паушального платежу, решта – у вигляді платежу роялті.

9.4.3. Ціноутворення при товарній номенклатурі

Якщо товар є частиною товарної номенклатури, підприємство намагається розробити систему цін, яка б забезпечувала одержання максимального прибутку по номенклатурі в цілому.

Встановлення цін в межах товарного асортименту. Підприємство звичайно створює не окремий товар, а цілий товарний асортимент. У цьому випадку здійснюється ступеневе диференцування цін на однотипні товари. При встановленні цінової сходинки кожного рівня необхідно враховувати різницю у собівартості товарів, їх ефективності, оцінки покупцями, ціни конкурентів та ін. У багатьох сферах торгівлі при встановленні цін на товари свого асортименту продавці користуються встановленими ціновими орієнтирами. Так, наприклад, в магазинах чоловічого одягу можуть продавати трьох рівнів цін. Ці три цінових орієнтири будуть асоціюватись у свідомості покупців з виробами невисокої, середньої і високої якості. Навіть у випадку помірної підвищення цін всіх трьох рівнів, люди будуть, як правило, продовжувати купувати костюми того цінового рівня, якому звикли надавати перевагу. Задача продавця – виявити різницю у якості товарів, яка, на погляд покупців, виправдовує різницю у цінах.

Встановлення цін на обов'язкові приналежності. Багато підприємств виробляють так звані приналежності, які належить використовувати разом з основним товаром. Прикладами таких обов'язкових приналежностей можуть служити запасні частини до автомобілів, програмне забезпечення для комп'ютерів та ін. Многие

предприятия производят так называемые принадлежности, которые подлежат использованию вместе с основным товаром. У цьому випадку ціноутворення має наступні особливості: на основні товари підприємства-виробники намагаються знизити ціни, але на обов'язкові приналежності ціни встановлюються високими, тому що у випадку придбання основного товару покупець, хоча і за високою ціною буде змушений придбавати обов'язкову приналежність.

Встановлення цін на побічні ціни виробництва. Виробництво товарів на деяких підприємствах пов'язано з появою побічних продуктів (виробництво бензинів – з виробництвом смол; вироблення електричної енергії на теплових електростанціях – з виробництвом теплової енергії і золи та ін.). Якщо підприємству-виробнику не вдається налагодити комплексне використання побічних продуктів, воно намагається знайти для них ринок збуту і продавати за порівняно низькими цінами, які б покривали витрати з їх збереження і доставки. Це дозволить підприємству знизити ціну основного товару і зробити його більш конкурентоспроможним.

9.4.4. Встановлення цін за географічним принципом

Географічний підхід до ціноутворення передбачає прийняття рішення про встановлення підприємством різних цін для споживачів у різних частинах країни. Доставка товарів клієнту, який знаходиться далеко, обходиться підприємству дорожче, ніж клієнту, що розташований близько. Виникають складні питання з ціноутворення на товари для покупців, які знаходяться на різних відстанях від підприємства-виробника. Розглянемо основні варіанти встановлення ціни за географічним принципом.

Встановлення ціни в місці походження товару. В цьому випадку товар відпускається з підприємства-виробника в місці його розташування всім споживачам по однаковій ціні. Після продажу товару відповідальність за нього переходить до покупця, який несе витрати з транспортування товару від місця знаходження підприємства-виробника до місця призначення. Таким чином, витрати покупця складаються з оплати товару за його ціною і витрат з доставки товару до місця призначення. Недолік даного методу ціноутворення полягає у тому, що для віддалених клієнтів придбання товару стає надто дорогим і втрачає свою привабливість.

Встановлення єдиної ціни з включеними до неї витратами з доставки. В цьому випадку всім покупцям, незалежно від їх віддаленості, підприємство пропонує товар за єдиною ціною, яка

визначається на основі суми ціни виробництва товару і середніх транспортних витрат підприємства з доставки товару у даному регіоні. Доставка товару покупцю здійснюється підприємством-виробником. Перевага методу – відносна простота використання і можливість для підприємства рекламувати єдину ціну у регіоні. Недолік – відносно підвищена ціна (внаслідок середніх транспортних витрат) для ближніх районів і тому деякий відтік «місцевих» клієнтів.

Встановлення зональних цін. Метод встановлення зональних цін представляє собою деяке середнє між методом ціни у місці походження товару і методом єдиної ціни з витратами з доставки. Підприємство виділяє декілька зон оплати товару. Всі замовники, які знаходяться у межах певної територіальної зони, платять одну і ту ж ціну. Ціна становиться вище по мірі віддаленості зони від підприємства-виробника. Зональна ціна складається з ціни виробництва товару і середніх транспортних витрат з перевезення товару у зону. Доставка товару покупцю здійснюється підприємством-виробником.

Встановлення цін у базових пунктах. На території розповсюдження товару підприємство-виробник створює декілька базових пунктів з продажу продукції. Доставка товару в базові пункти проводиться підприємством-виробником. Ціна продажу товару в базовому пункті складається з ціни виробництва і транспортних витрат з доставки товару з місця його виготовлення у базовий пункт. Доставка товару з базового пункту до місця його використання здійснюється покупцем. Замовник сам вибирає базовий пункт, який найбільш приємний для нього з умов мінімуму витрат і зручності транспортування продукції.

Встановлення цін з прийняттям на себе витрат з доставки. Підприємство, яке зацікавлене у збереженні стійких продажів товару і випередженні конкурентів на діючому ринку, для ефективного проникнення на нові ринки використовує метод встановлення цін з прийняттям на себе витрат з доставки. У цьому випадку на всій території підприємство продає товар за ціною виробництва, частково або повністю приймає на себе і покриває за рахунок прибутку витрати з доставки товару. Підприємство вважає, що на цій основі підвищиться попит на його товари, зростуть обсяги діяльності, дохід і прибуток, які суттєво перекриють додаткові транспортні витрати.

9.4.5. Встановлення цін зі знижками та заліками

В якості винагороди споживачів за певні дії, такі, як рання сплата рахунків, придбання великого обсягу товару або позасезонні закупки, багато які підприємства ідуть на зменшення цін у вигляді встановлення знижок та заліків.

Знижки за швидкість платежу. Під знижкою за швидкість платежу розуміють зменшення ціни для покупців, які оперативно сплачують рахунки. Подібні знижки типові для багатьох галузей виробництва і допомагають прискорити обертання обігових коштів і на цій основі збільшити прибуток, зменшити витрати зі стягнення кредитів і боргів. Наприклад, відповідно до договору платіж повинен бути проведений на протязі 30 днів, але покупець може зменшити суму платежу на 2%, якщо розрахується на протязі 10 днів.

Знижка за кількість придбаного товару. Під знижкою за кількість розуміють зменшення ціни для покупців, які закупають великі кількості товару. Встановлення знижок за кількість товару сприяє прискоренню обертання обігових коштів, зниженню витрат з продажу, збереження, підтримання запасів, транспортування товару і збільшення на цій основі прибутку підприємства.

Сезонні знижки. Під сезонною знижкою розуміють зменшення ціни для споживачів, які здійснюють позасезонні закупки товарів або послуг. Сезонні знижки дозволяють підприємству підвищувати попит на товари і тим самим підтримувати більш стабільний рівень виробництва на протязі всього року. Наприклад, авіакомпанії, залізниці, готелі пропонують сезонні знижки у періоди сезонних спадів діяльності.

Заліки. Під ценовими заліками розуміють специфічні види знижок з ціни товару. Наприклад, ціновий товарообмінний залік – це зменшення ціни нового товару при умові здачі старого (придбання нового автомобіля за ціною, яка знижена на величину старого, що здається, автомобіля). Під ценовими заліками на стимулювання збуту розуміють виплати або знижки з ціни для винагороди дилерів за участь у програмах реклами і підтримання збуту.

9.4.6. Встановлення дискримінаційних цін

Дискримінаційними в практиці ціноутворення називають такі ціни, які встановлюються без врахування реальних витрат на

створення товару або послуги. Основою формування дискримінаційних цін є відмінності у споживачах, місцевості, часу продажу та ін. Встановлення дискримінаційних цін проходить у різних формах.

З урахуванням відмінностей у покупцях. В цьому випадку різні покупці платять за один і той же товар або послугу різні ціни. Наприклад, ціна за відвідування музею для учнів, студентів, пенсіонерів може встановлюватись нижче, ніж для інших категорій населення.

З врахуванням місцезнаходження. Товар продається за різними цінами у різних місцях, хоча витрати на його створення у цих місцях однакові або зворотно протилежні. Наприклад, ціни білетів на стадіоні у перших рядах дорожче, тому, що їм віддають перевагу глядачі, хоча витрати на їх обладнання нижче, ніж у останніх рядів.

З урахуванням часу. Ціни змінюються у залежності від сезону, дня тижня і навіть часу доби. Наприклад, ціни на морозиво на ранок і вечір можуть встановлюватись нижче, ніж у день.

9.5. Стислі висновки

У ціноутворенні на товар розрізняють функції ціни: облікову, стимулюючу, розподільчу, збалансування попиту і пропозиції.

Політика ціноутворення, яку проводить підприємство, при встановленні цін на товари, що виробляє, значною мірою залежить від типу ринку (ринок чистої конкуренції, ринок монополістичної конкуренції, олігополістичний ринок, ринок чистої монополії).

На ціноутворення товару суттєвий вплив має ціль господарської діяльності підприємства. Найбільш поширені цілі підприємства у ціноутворенні: забезпечення виживання, максимізація поточного прибутку, максимізація довготермінового прибутку за показниками частини ринку або якості товару.

Значний вплив на ціноутворення має тип попиту: еластичний і нееластичний. При еластичному попиті незначна зміна ціни веде до суттєвої зміни попиту. Еластичний попит діє на товари широкого вжитку, однорідні товари і створює в конкурентній середі тенденцію зниження цін. При нееластичному попиті значна зміна ціни веде до незначної зміни попиту. Нееластичний попит діє на

товари модні, оригінальні, якісні і створює тенденцію стабільно високих і помірних цін.

Для визначення собівартості виготовлення нового товару в залежності від його виду і стадії проектування використовують декілька методів: агрегатний, питомих показників, регресійного аналізу, калькулювання собівартості за статтями витрат (калькуляції).

Для обґрунтованого позиціонування свого товару підприємство вивчає ціни і якість товарів конкурентів. При розрахунку цін виробництва на товари і послуги у залежності від виду товару або етапу роботи найбільш часто використовують методи ціноутворення: метод середньої ціни, метод встановлення ціни за ефективністю товару, метод забезпечення цільового прибутку.

В залежності від етапу просування товару від виробника до споживача визначаються: ціна виробництва, оптова ціна, роздрібна ціна.

В ціноутворенні на інтелектуальні продукти використовують наступні види інтелектуальних платежів: паушальні (попередні) платежі, платежі роялті (періодичні відрахування), комбіновані (змішані) платежі.

Ціноутворення при товарній номенклатурі включає: встановлення цін в межах товарного асортименту, встановлення цін на обов'язкові приналежності, встановлення цін на побічні продукти виробництва.

Встановлення цін за географічним принципом має наступні варіанти: встановлення цін в місці виникнення товару, встановлення єдиної ціни з включеними до неї витратами з доставки, встановлення зональних цін, встановлення цін у базових пунктах, встановлення цін з прийняттям на себе витрат з доставки.

При певних умовах продажів товару підприємство може йти на зниження ціни у вигляді встановлення відповідних знижок і заліків: знижки за швидкість платежу, знижки за кількість купленого товару, сезонні знижки, цінові заліки.

При встановленні дискримінаційних цін підприємство продає товар або послугу за різними цінами без урахування реальних витрат на їх створення. Встановлення дискримінаційних цін проходить у формах: з урахуванням відмінностей у покупцях, з урахуванням місцезнаходження споживача, з урахуванням часу.

9.6. Контрольні питання

1. Функції ціни.
2. Облікова функція ціни.
3. Стимулююча функція ціни.
4. Розподільча функція ціни.
5. Цінова функція збалансування попиту і пропозиції.
6. Особливості ціноутворення на ринках різних типів.
7. Особливості ціноутворення на ринку чистої конкуренції.
8. Особливості ціноутворення на ринку монополістичної конкуренції.
9. Особливості ціноутворення на олігополістичному ринку.
10. Особливості ціноутворення на ринку чистої монополії.
11. Етапи ціноутворення.
12. Цілі ціноутворення.
13. Аналіз попиту на товар.
14. Еластичний попит на товар.
15. Нееластичний попит на товар.
16. Крива попиту на престижні товари.
17. Оцінка витрат у ціноутворенні.
18. Аналіз цін і товарів конкурентів у ціноутворенні.
19. Розрахунок ціни на товар за методом «середньої ціни».
20. Розрахунок ціни на товар за методом забезпечення цільового прибутку.
21. Розрахунок ціни на товар за методом встановлення ціни на основі ефективності товару.
22. Формування ціни у залежності від етапу просування товару від виробника до споживача.
23. Види ліцензійних платежів за інтелектуальні продукти.
24. Паушальний платіж за інтелектуальні продукти.
25. Платіж роялті за інтелектуальні продукти.
26. Комбінований (змішаний) платіж за інтелектуальні продукти. Ко
27. Встановлення цін в межах товарного асортименту.
28. Встановлення цін на обов'язкові приналежності.
29. Встановлення цін на побічні продукти виробництва.
30. Встановлення ціни в місці виникнення товару.
31. Встановлення єдиної ціни з включеними до неї витратами з доставки.
32. Встановлення зональних цін.
33. Встановлення цін у базових пунктах.
34. Встановлення цін з прийняттям на себе витрат з доставки.

35. Особливості встановлення цін за географічним принципом.
36. Цінові знижки на товари.
37. Цінові заліки.
38. Дискримінаційні ціни.

ПРЕДМЕТНИЙ ПОКАЖЧИК

<p style="text-align: center;">А</p> <p>Амортизація основних виробничих фондів 57 Аккредитив 85</p>	<p>технологічний запас 95 страховий запас 95 поточний запас 96 Заробітна плата 124</p>
<p style="text-align: center;">В</p> <p>Виробничі фонди 44 основні 44 обігові 44 Виробнича потужність підприємства 104</p>	<p style="text-align: center;">К</p> <p>Кваліфікація 120 Кошторис витрат на виробництво продукції 134 Калькуляція собівартості продукції 136</p>
<p style="text-align: center;">Д</p> <p>Дискримінаційні ціни 174</p>	<p style="text-align: center;">Л</p> <p>Ліцензіар 166 Ліцензіат 166 Ліцензійні платежі 166 паушальна (попередні) 167 роялті (періодичні) 167 комбіновані (змішані) 168</p>
<p style="text-align: center;">Е</p> <p>Економічний ефект 18 Економічна ефективність 18 принципи розрахунку економічної ефективності 20 абсолютна (загальна) економічна ефективність 21 порівняльна (відносна) економічна ефективність 26 фактор часу в розрахунках економічної ефективності 35</p>	<p style="text-align: center;">М</p> <p>Методи нарахування амортизації 57 метод прямолінійного списання вартості 57 метод суми одиниць продукції 60 метод зменшення залишку 61 Методи вимірювання продуктивності праці 121 натуральний 121 трудоий 121 вартісний 122 Методи ціноутворення 156 метод «середньої ціни» 156</p>
<p style="text-align: center;">З</p> <p>Знос основних виробничих фондів 55 фізичний 55 моральний 55 Запаси підприємства 95 транспортний запас 95</p>	

метод встановлення ціни за ефективністю товару 158
метод забезпечення цільового прибутку 163

Н

Напрямки розвитку підприємств 7
екстенсивний 7
інтенсивний 7
напрямки покращення використання основних фондів 70
Норматив обігових коштів підприємства 94
у виробничих запасах 97
у незавершеному виробництві 97
у залишках готової продукції на складах 98

О

Основні фонди підприємства 45
склад основних виробничих фондів 45
структура основних виробничих фондів 47
основні невиробничі фонди 44
Оцінка основних виробничих фондів 48
за повною первісною вартістю 48
за повною відновленою вартістю 51
за первісною вартістю з врахуванням зносу (за

первісною залишковою вартістю) 52
за відновленою вартістю з врахуванням зносу (за відновленою залишковою вартістю) 54
Обігові кошти підприємства 74
обігові засоби 74
обігові виробничі фонди 74
фонди обігу 74
склад обігових коштів підприємства 75
Оберт обігових коштів 77

П

Показники господарської діяльності підприємства 8
дохід 8
витрати 10
прибуток 10
рентабельність 13
Показники використання основних виробничих фондів 63
фондовіддача основних фондів 63
фондоємність продукції 64
фондоозброєність праці 65
коефіцієнт екстенсивного використання обладнання 66
коефіцієнт інтенсивного використання обладнання 66
інтегральний коефіцієнт використання обладнання 67
коефіцієнт змінності роботи обладнання 68
випуск продукції на одиницю обладнання 69

зняття продукції з 1
 м² виробничої площі 69
 Платіжна вимога 80
 Платіжне доручення 80
 Показники обертання і
 використання обігових коштів
 89
 швидкість обертання обігових
 коштів (коефіцієнт обертання)
 89
 тривалість одного обертання
 обігових коштів 89
 питома матеріалоємність
 продукції 92
 коефіцієнт використання
 матеріалу 92
 рівень відходів 92
 Продукція підприємства 101
 товарна 102
 реалізована 102
 валова 103
 нереалізована 102
 незавершене виробництво 103
 Персонал підприємства 119
 промислово-виробничий
 персонал 119
 непромисловий персонал 119
 категорії промислово-
 виробничого персоналу 119
 Професія 120
 Продуктивність праці 121

Р

Розрахунки між
 підприємствами при
 реалізації продукції 79
 акцентна форма розрахунків
 81

розрахунки платіжними
 дорученнями 83
 акредитивна форма
 розрахунків 85
 форма розрахунків за
 особливими рахунками 87
 розрахунки, які ґрунтуються
 на заліку взаємних вимог 88
 Розрахунковий чек 81

С

Сутність економічної
 діяльності підприємства 6
 мале підприємство 6
 середнє підприємство 6
 велике підприємство 6
 Стратегії розвитку
 підприємств 6
 росту 6
 обмеженого росту 6
 скорочення 6
 поєднання трьох вище
 названих стратегій 7
 Спеціальність 120
 Системи відрядної форми
 заробітної плати 125
 пряма відрядна 125
 побічна відрядна 126
 відрядно-преміальна 126
 відрядно-прогресивна 127
 колективна 127
 Системи почасової форми
 заробітної плати 129
 проста почасова 129
 почасово-преміальна 129
 окладна 130
 Собівартість продукції 133
 планова 133
 фактична 133

Т

Трудомісткість 123
нормативна 123
планова 123
фактична 123
Тип попиту 153
еластичний 154
нееластичний 154

Ф

Фінансові джерела
формування обігових коштів
93
власні і порівнені до них
ресурси 93
запозичені ресурси 93
залучені ресурси 93
Фактори росту
продуктивності праці 123
технічні 124
організаційні 124
мотиваційні 124
Форми організації заробітної
плати 125
відрядна 125
почасова 129
Функції ціни 147
облікова 147
стимулююча 147
розподільча 147
балансування попиту і
пропозиції 147

Ц

Ціноутворення на ринках
різних типів 148
чистої конкуренції 148
монополістичної конкуренції
148
олігополістичному 149
чистої монополії 149
Цілі ціноутворення 151
забезпечення виживання 151
максимізація поточного
прибутку 151
максимізація
довготермінового прибутку за
показниками частини ринку
151
максимізація
довготермінового прибутку за
показниками якості товару
151
Ціна виробництва 165
Ціна оптова 165
Ціна роздрібна 166
Ціни за географічним
принципом 172
в місці походження товару
172
єдина ціна з включеними
витратами з доставки 172
зональні ціни 172
у базових пунктах 173
з прийняттям на себе витрат з
доставки 173
Цінові знижки 173
за швидкість платежу 173
за кількість придбаного
товару 173
сезонні 174
Цінові заліки 174

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Андреев И.Л. Человек по имени “Деньги” // Вопросы философии. – 2002. - № 11. – с.60-73.
2. Аптекарь С., Жамойда О. Розвиток конкуренції в Україні // Економіка України. - 2009. - № 7. - С. 13-20.
3. Архангельський Ю. Чи є шкода від монополії? // Економіка України. – 2006. - № 12. – с.62-70.
4. Архангельський Ю., Радзівський О. Про ефективність приватизації в Україні // Економіка України. - 2008. - № 9. - С. 86-91.
5. Архангельський Ю., Радзівський О., Алексеева А. Бідність, податки та економічне зростання // Економіка України. – 2006. - №5. – с.63-72.
6. Афонцев В.С. Национальная экономическая безопасность: на пути к теоретическому консенсусу // Мировая экономика и международные отношения. – 2002. - № 10. – с. 30 – 39.
7. Бакрутства і санація підприємства. Теорія і практика кризового управління./Т.С. Клебанова, О.М. Бондар, О.В. Мозенков.-Харків, ВД»ИНЖЕК», 2003. 272с.
8. Бандурка А.А., Бандурка А.М., Носова О.В. Иностранные инвестиции в экономике Украины: Монографія. – Харків: Вид-во Нац. ун-ту внутр. справ, 2004. – 448 с.
9. Бандурка А.М., Носова О.В. Правовое регулирование иностранных инвестиций: Монографія. - Харьков: Изд-во: Золотая миля, 2011,– 400 с.
10. Бандурка О.М. Державне регулювання економіки: Підручник / Бандурка О.М., Петрова К.Я., Удодова В.І. – Х.: Вид-во Ун-ту внутр. справ, 2000. – 160 с.
11. Бандурка О.М., Дзюба Н.В. Первісне нагромадження капіталу в економіці України: Монографія. – Харків: Вид-во Нац. ун-ту внутр. справ, 2003. – 196 с.
12. Бандурка О.М., Коробов М.Я., Петрова К.Я., Орлов П.І. та ін. Фінансова діяльність підприємства: Підручник. – К.: Либідь, 2002. – 384 с.
13. Батищев В. Методи нарахування амортизації: вибір повинен бути усвідомленим / В.Батищев // Бухгалтерія. – 2001. - №30 . – С. 127 – 132.

14. Белінська Я. Валютний механізм і принципи його структурування // Економіка України. – 2006. - № 5. – с.19-28.
15. Бень Т. До визначення економічної ефективності інвестицій // Економіка України. – 2007. - № 4. – с.12-20.
16. Берзинь І.Э. Экономика фирмы: учеб. пособие / И.Э.Берзинь. – М.: Институт международного права и экономики, 1997. – 253 с.
17. Борисенко З. Конкурентна політика як передумова ефективності ринку // Економіка України. – 2006. - № 5. – с.28-33.
18. Борисов Е.Ф. Экономическая теория: Учебник. – М., 1999. – 568 с.
19. Бородіна О. Аграрна політика України: витоки, сучасний стан і нові можливості в контексті інституціоналізму та викликів глобалізації // Економіка України. - 2008. - № 10. - С. 84-89.
20. Бородіна О., Прокопа І. Сільський розвиток в Україні: проблеми становлення // Економіка України. - 2009. - № 4.- С. 74 – 85, №5. - С. 59-67.
21. Будкін В. Постсоціалістична трансформація власності // Економіка України. – 2007. - №2. – с.39-45.
22. Будко М., Подоляк Л. Державне регулювання як інструмент підвищення конкурентоспроможності регіонів // Економіка України. – 2007. - №6. – с.36-45.
23. Бурлачков В. Теоретичні основи грошово-кредитної політики та світова фінансова криза // Економіка України. - 2009. - № 2. - С. 49-59.
24. Бусьгин А.В. предпринимательство: учебник / А.В.Бусьгин. – М.: Дело, 1999. – 639 с.
25. Вахненко Т. Концептуальні засади управління зовнішнім національним боргом України // Економіка України. – 2007. - №1. – с.14-24.
26. Волинський Г. З досвіду ринкової трансформації Східної Німеччини і Польщі // Економіка України. – 2007. - №6. – 77-82.
27. Волинський Г. Про деякі напрями реформування житлово-комунального господарства України // Економіка України. - 2009. - № 8. - С. 78-84.
28. Волинський Г. Про конкурентні переваги в умовах глобалізації // Економіка України. – 2006. - № 12. – с.68-73.

29. Волинський Г. Про соціальну диференціацію населення //Економіка України. - 2008. - № 2. - С. 79-82.
30. Воробйов Є.М. Економічна теорія в питаннях та відповідях. - Х.: ТОВ "Р.И.Ф.", 2002. – 640 с.
31. Гальперин В.М., Игнат'єв С.М., Моргунов В.И. Микроэкономика. - СПб.: Эконом. школа, 2002. – 511 с.
32. Гальчинський А. Проблеми демократизації економіки // Економіка України. - 2005. -№11. - С.4-11.
33. Геєць В. Макроекономічна оцінка грошово-кредитної та валютно-курсової політики України до і під час фінансової кризи //Економіка України. - 2009. - № 2. - С. 5-24.
34. Геєць В., Грищенко А. Економічні засади правового регулювання господарських відносин //Економіка України. - 2008. - № 5. - С. 4-20.
35. Гнибіденко І. Вплив світової фінансово-економічної кризи на соціальну сферу України //Економіка України. - 2009. - № 7. - С. 64 - 73.
36. Гнибіденко І. Пенсійна реформа в Україні: стан, проблеми, перспективи // Економіка України. -2007. -№ 4. - С. 4-11.
37. Головнін М. Вплив фінансової глобалізації на грошово-кредитну політику: теоретичні аспекти і реакція на фінансові кризи //Економіка України. - 2009. - № 2. - С. 67-78.
38. Гончаров Ю., Касич А. Науковий потенціал як фактор розвитку інноваційно-інвестиційної системи України //Економіка України. -2007. -№ 3. – С.42 – 51.
39. Горобчук Т.Т. Микроэкономика. Навчально-методичні посібник. –Київ.ЦУЛ.2002. -236с.
40. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. // ВВР України. – 2003. - № 18, 19, 20, 21-22. – ст. 144
41. Гош О. Суперечливість зовнішньоекономічних відносин // Економіка України. – 2006. - № 11. – с.77-89.
42. Гош О. Функціонування соціально-економічного ладу України //Економіка України. - 2009. - № 10. - С. 54-61.
43. Гражевська Н. Забезпечення конкурентоспроможності національної економіки в глобальному постіндустріальному вимірі //Економіка України. - 2008. - № 9. - С. 54-63.
44. Грищенко А. Гроші: виникнення, сутність, функції та агрегати // Економіка України. - 1999. - № 2. – с.18-24.

45. Гриценко А. Концептуальні засади переходу до нової парадигми монетарної політики // Економіка України. - 2009. - № 2. - С. 31-41.
46. Даміров Я. ТНК як фактор включення національних господарств до світової економіки // Економіка України. - 2007. - №5. - с.67-75.
47. Данько М. Реорганізація підприємств у контексті формування корпоративних структур // Економіка України. - 2007. - №1. - с.64-71.
48. Дефорж С.Ю., Дмитриев И. А., Ким М.Н. Формирование социального рыночного хозяйства: институциональный аспект: Монография. - Х.: Изд-во ХНАДУ, 2007. - 160 с.
49. Долішній М., Куценко В. Підприємництво в соціальній сфері як передумова формування експортоорієнтованої економічної політики // Економіка України. - 2006. - №8. - 10-19.
50. Економіка підприємства: навч. посібник / За ред. А.В.Шегди. - к.: Знання - Прес, 2001. - 335 с.
51. Економіка підприємства: навч. посібник / І.М.Бойчик, П.С.Харів, М.І.Хопчан, Ю.В.Піча. - 2 - ге вид., випр.. і доп. - К.: Каравела; Львів, Новий світ, 2001. - 294 с.
52. Економіка підприємства: підручник / Й.М.Петрович, О.М.Боженко, Г.М.Захарчин та ін.; за заг. ред. Й.М.Петровича. 2 - ге вид. випр.. - Львів: Магнолія плюс: Вид. СПД ФО В.М.Піча, 2006. - 580 с.
53. Економіка підприємства: підручник / М.Г.Грещак, В.М.Колот, А.П.Наливайко та ін.; за заг. ред. С.Ф.Покропивного. Вид. 2 - ге, перероб. та доп. - К.: КНЕУ, 2005. - 528 с.
54. Економічна енциклопедія: у 3-х т. / Редкол.: С.В.Мочерний (відп. ред.) та ін.. - К.: Видавничий центр «Академія», 2001. - 2568 с.
55. Економічна природа міжнародних злочинів: Навч. посібник / Кол.авт.: О.М. Бандурка, К.Я. Петрова, О.В. Носова, В.І. Удодова, Н.В. Дзюба. - Харків: Вид-во Нац. ун-ту внутр. справ, 2005. - 296 с.
56. Економічна теорія в схемах і таблицях: Навч. посібник / За заг. ред. проф. Петрової К.Я. - Харків: Вид-во Нац. ун-т внутр. справ, 2004. - 332 с.

57. Економічна теорія: Політекономія. Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. - К.: "Знання-Прес", 2007. – 719 с.
58. Єременко В. Соціальна економіка в концепції еволюції соціально-економічних систем // Економіка України. - 2008. - № 12. - С. 19-28.
59. Жарова Л. Економічні механізми Кіотського протоколу: можливості та загрози для України // Економіка України. - 2009. - № 4. - С. 86-92.
60. Закон України "Про банки і банківську діяльність". Прийнятий 7 грудня 2000 р. №2121-III // ВВР України. - 2001. - №5-6. – ст.30.
61. Закон України "Про захист від недобросовісної конкуренції" від 07.06.96 р. № 236196- ВР // ВВР України. – 1996. - № 36. – ст. 164.
62. Закон України "Про Національний банк України". Прийнятий 20 травня 1999 р. № 679-XIV // ВВР України. – 1999. - № 29. - Ст. 238.
63. Закон України «Про загальні основи створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» від 13.10.1992 р. № 26-74-XII // ВВР України. - 1992. - № 50. – ст. 676.
64. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 р. № 959-XII // ВВР України. – 1991. - № 29. – ст. 377.
65. Закон України «Про приватизаційні папери» від 06.03.92 р. № 2173-XII // ВВР України. - 1992. - № 24. – ст. 352.
66. Закон України «Про приватизацію державного майна» від 04.03.92 р. № 2163-XII // ВВР України. - 1992. - № 24. – ст. 348.
67. Закон України «Про приватизацію невеликих державних підприємств (малу приватизацію)» від 06.03.92 р. № 2171-XII // ВВР України. - 1992. - № 24. – ст. 350.
68. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23.02.06 р. № 3480-IV // ВВР України. – 2006. - № 31. – ст.268.
69. Захарін С. Стимулювання інноваційної активності корпоративних структур // Економіка України. – 2006. - №8. – с.41-48.

70. Зимовець В. Про інтеграційні процеси у світовому фінансовому секторі // Економіка України. – 2006. - № 1. – с.80-89.
71. Каракай Ю. Роль держави у стимулюванні інноваційної діяльності // Економіка України. – 2007. - № 3. – с.14-22.
72. Ким М.Н. Трудовой потенциал: формирование, использование, управление: Учебн. пособие. – Х.: ХНУ им. В.Н. Каразина, 2003. – 250 с.
73. Кіндзерський Ю. Інституціональні аспекти відтворення у контексті структурних трансформацій //Економіка України. - 2007. - № 1. - С. 4-13, - № 2. - С. 4-12.
74. Кіндзерський Ю., Паламарчук Г. Проблеми національної конкурентоспроможності та пріоритети конкурентної політики в Україні // Економіка України. - 2006. - № 8. - С. 19-30.
75. Ковалев Е.В. Менеджмент: учеб. пособие / Е.В.Ковалев. – Х.: Изд-во Нац. университета внутр. дел. 2002. – 202 с.
76. Ковальов Є.В. Введення в маркетинг: навч. посібник / Є.В.Ковальов. – Х.: ФОП Бровін О.В., 2013. – 74 с.
77. Ковальов Є.В. Стратегічне управління: навч. посібник / Є.В.Ковальов, О.О.Леонова. Х.: ФОП Бровін О.В., 2014. – 82 с.
78. Кодацький В. Щодо питання поліпшення використання державних ресурсів // Економіка України. – 2007. - №2. – с.85-88.
79. Колимова Е.В. Становление современной экономической теории. – Донецк, 2001. – 2001. – 335 с.
80. Конституція України. - К., 1996.
81. Котлер Ф. Основы маркетинга: пер. с англ. / Ф.Котлер. – М.: «Росинтэр», 1996. – 704 с.
82. Кравченко Ю. Ринкам природних монополій - ефективне регулювання // Економіка України. - 2006. - № 6. - С. 12-19.
83. Крикавський Є. Логістика підприємства: навч. посібник / Є.Крикавський. – Львів: Державний університет «Львівська політехніка», 1996. – 160 с.
84. Кричевські Т. Організаційні форми взаємодії глобального і суверенного монетарного простору: висновки для політики //Економіка України. - 2009. - № 2. - С. 86-95.
85. Крупка М.І. Основи економічної теорії: Підручник. Львів. нац. ун-т ім. І. Франка. – К.: Атіка, 2001. – 343 с.

86. Круш П. Лобювання економічних інтересів у державі //Економіка України. -2005. –№ 10. – С.75 – 81.
87. Кудінова М. Порівняльний аналіз методів захисту прав акціонерів у країнах Європи та в Україні //Економіка України. - 2009. - № 8. - С. 85-89.
88. Кудряшов В. Фінансування дефіциту державного бюджету //Економіка України. - 2009. - № 4. - С. 52-64.
89. Лагутін В. Шкода від монополії і користь від конкуренції: чи все так просто? // Економіка України. – 2007. - №4. – с. 55 – 62.
90. Левицькі С. Про ефективність державного фінансового контролю // Економіка України. – 2007. - №4. – с.83-95.
91. Лихолат С.М. Економіка підприємства: навч. – метод. посібник / С.М.Лихолат, Т.А.Городня; Львів. Держ. Ун – т внутр.. справ. – Львів: ЛьвДУВС, 2010. – 184 с.
92. Лібанова Е. Ціннісні орієнтації та соціальні реалії українського суспільства //Економіка України. - 2008. - № 10. - С. 120-136.
93. Лобан Л.А. Экономика предприятия: учеб. комплекс / Л.А.Лобан, В.Т.Пыко. – Минск: Мисанта, 2006. – 262 с.
94. Львовчкін С., Опарін В., В. Федосов В. Фінансова інфраструктура ринкової економіки: концептуальні підходи //Економіка України. - 2008. - № 11. - С. 57-71.
95. Мазур І. Корупція як інститут тіньової економіки //Економіка України. -2005. –№ 8. – С.68 – 75.
96. Макаренко М.В. Економічна доцільність державного регулювання на транспорті // Економіст. – 2006. - №10. – С. 25-27.
97. Макроекономіка. Навч. посібник / За заг. ред. проф. Носової О.В. – Х.: Вид-во Харків. нац. ун-ту внутр. справ, 2008. – 254 с. (Лист МОН України від 18.02.2008 № 14/18 – Г – 438).
98. Малашонок Б., Владимирський Г. Податкова терапія виробничої кризи // Економіка України. – 2006.- № 4. – с. 34-43.
99. Макутов В. Про поєднання держрегулювання і ринкової саморегуляції //Економіка України. -2006. –№ 1. – С.59 – 68.
100. Масловська Л. Управлінські аспекти зовнішньоекономічної діяльності України в перехідний період // Економіка України. – 2006. - №8. – с.67-72.

101. Матвійчик А. Діагностика банкрутства підприємств // Економіка України. – 2007. - №4. – с.20-28.
102. Мировая экономика: Учебник / Булатов А.С., Рогатых Е.Б., Волков Р.Ф. и др.; Под ред. А.С. Булатова. – М.: Юристъ, 2002. – 279 с.
103. Михайлов А.П., Шило Д.Д. Основы рыночной экономики (Учебн. пос.). – К., 2001. – 230 с.
104. Міжнародна економіка : навч. посіб. / О. В. Носова [та ін.] ; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. О. В. Носової ; Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі. - Х. : ХДУХТ, С. 322
105. Мікроекономіка [Текст] : навч. посіб. / [О.В. Носова, К.Я. Петрова, Н.Г. Ушакова та ін.] ; за заг. ред. О.В. Носової ; Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі . - Х. : [ХДУХТ], 2010. - 200 с.
106. Міщук Г. Товарні біржі України: тенденції та проблеми розвитку // Економіка України. – 2005. - № 4. – с.47-53.
107. Могильний О. Реалії та парадокси аграрної політики //Економіка України. - 2008. - № 12. - С. 40-51.
108. Мокряк В., Мокряк Е. Корпоративне управління великими промисловими підприємствами: сучасний стан та актуальні проблеми // Економіка України. – 2007. - № 4. – с.42-55.
109. Мочерний С.В. Економічна теорія: Посіб. [для вищ. навч. закладів]. – К.: Вид. Центр “Академія”, 2001. – 653 с.
110. Мочерний С.В., Довбенко М.В. Економічна теорія. Підручник. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2004. – 856 с.
111. Мудрак Р. Державна регуляторна політика як складова економічного розвитку //Економіка України. -2006. –№ 7. – С.34 – 41.
112. Назарчук М., Курбацький Г. Перехідна економіка і фондовий ринок України: порівняльний аналіз динаміки показників у 1996-2005 рр. // Економіка України.- 2006. - № 10. – с.14-25.
113. Національна економіка : підручник / О.В. Носова, В.К. Васенко, О.М. Литвинов та ін.— К. : Центр учб. літ., 2013.— 512 с.
114. Некіпєпов О. Концептуальні засади переходу до нової парадигми монетарної політики //Економіка України. - 2009. - № 2. - С. 24 -30.

115. Новицький В. Імперативи інноваційного розвитку // Економіка України. – 2007. - №2. – с.45-53.
116. Носова О.В. Иностранные инвестиции в транзитивной экономике Украины: Монография / Носова О.В. – Х.: Основа, 2001. – 232 с.
117. Нуреев Р.М. Основы экономической теории: Микроэкономика: Учеб. для вузов. – М.: НОРМА, 2002. – 448 с.
118. Основи економічної безпеки. / Бандурка О.М., Духов В.Є., Петрова К.Я., Червяков І.М. – Х.: Нац. ун-т вн. справ. – 2003. – 236 с.
119. Основи економічної теорії / За ред. С.В. Мочерного. – К.: Академія, 2001. – 182 с.
120. Основи економічної теорії: Навч. посібник /За заг. ред. проф. К.Я. Петрової. – Х.: Основа, 1999. – 182 с.
121. Основи економічної теорії: підручник / За аг. Ред.. Л.С.Шевченко – Х.: Право, 2010. – 448 с.
122. Основи економічної теорії: Підручник /За заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Л.С. Шевченко. – Х.: Право, 2008. – 448 с.
123. Павлишенко М. Демократизація власності - основа демократизації суспільства // Економіка України. – 2006. - №9. С. – 12 – 25.
124. Павлишенко М. Приватизація землі та її соціально-економічні наслідки //Економіка України. - 2008. - № 12. - С. 29-39.
125. Павлишенко М. Про відокремлення влади від бізнесу // Економіка України. – 2007. - №2. – с.53-62.
126. Паламарчук Г Проблеми концентрації виробництва в Україні //Економіка України. - 2008. - № 11. - С. 38-47.
127. Панфілова Т. Україна в глобальному торговельному та інвестиційному середовищі //Економіка України. - 2009. - № 6. - С. 75-82.
128. Панчишин С. Макроекономіка: Навч. посібник. – К.: Либідь, 2001. – 616 с.
129. Пасхавер Б. Сучасний стан продовольчої безпеки //Економіка України. -2006. –№ 4. – С.43 – 51.
130. Підлісна О.А. Ефективність залучення інвестицій в Україну: інноваційно-інвестиційні системи // Економіст. - 2005. - № 4. - С. 80-83.

131. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 7 «Основні засоби» від 27 квітня 2000 р. № 92 // Бухгалтерія. – 2001. - № 30. – С. 12 – 15.
132. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 9 «Запаси» від 20.10.1999 р. № 246 // Бухгалтерія . – 2001. № 52. – С. 51 – 53.
133. Попова В. Конкурентоспроможність економіки України: джерела формування та соціальні наслідки // Економіка України. - 2008. - № 8. - С. 4-20.
134. Попова В., Попов В. Підсумки та напрямки інвестиційної політики в Україні // Економіка України. – 2007. - №5. – с.35-43.
135. Пустовійт Р., Овчарук М. Теоретичний аналіз процесу інституціоналізації в постсоціалістичних економіках // Економіка України. - 2008. - № 6. - С. 14-28.
136. Пустовійт О. Внутрішній ринок України: потенціальні та реальні можливості впливу на економічне зростання // Економіка України. – 2007. - № 3. – с.52-60.
137. Раицкий К.А. Экономика предприятия: учеб. для вузов / К.А.Раицкий. – М.: Информ. – внедрен. центр «Маркетинг», 1999. – 693 с.
138. Рибак С., Лазерник Л. Фінансові аспекти економічного зростання в Україні // Економіка України. – 2007. - № 3. – с.22-32.
139. Рябченко О.П. Державне регулювання економікою України у схемах і визначеннях: Навч. посібник. / За заг. ред. О.М.Бандурки: Ун-т внутр. справ. – Х.: Вид-во Ун-ту внутр. справ, 2000. – 20 с.
140. Савченко А. Стратегічні цілі монетарної політики: проблеми теорії та методології // Економіка України. -2007. – № 5. – С.4 – 11.
141. Садиков М.А., Латинін М.А. Економіка підприємства. Навч. посібник. / Садиков М.А., Латинін М.А. Ел. Варіант. – Харків, Центр бібліотека ХНУВС, 2009. -280с.
142. Садиков М.А. Основи бізнесу та підприємництва. Навч. посібн. / Садиков М.А. Текст Лекцій МА методичні поради до практичних і меінарських занять. – Харків, Цент. Бібліотека ХНУВС, 2008. – 83с.
143. Садиков М.А. Сучасний термінологічний словник з міжнародної економіки/ За ред. проф. М.А. Садикова,

- Кол.авторів: Носова О.В., Петрова К.Я.Ларіна Т.Ф. та ін. - Харків, Цент. Бібліотека ХНУВС, 2012. – 50с.
144. Світова економіка: Підручник /Авт.: А.С. Філіпенко, О.І. Рогач, О.І. Шнирков та ін. – 2-е вид., стереотип. – К.: Либідь, 2001. – 584 с.
145. Сенгачов В., Плисецький Д. Цілі й інструменти грошово-кредитної політики в умовах зростання структурних дисбалансів та посилення дестабілізуючого впливу зовнішніх факторів //Економіка України. - 2009. - № 2. - С. 42-48.
146. Симкина Л.Т., Корнейчук Б.В. Микроэкономика. – СПб: Питер, 2002. - 464 с.
147. Симоненко В. Держава і ринок: шляхи партнерства //Економіка України. -2007. –№ 1. – С.71 – 77.
148. Скидан О. Продовольча сфера України в умовах глобалізаційних викликів //Економіка України. - 2009. - № 11. - С. 53-64.
149. Скрипник А., Вдовиченко А. Детермінанти корупції в Україні //Економіка України. - 2009. - № 4. - С. 29-43.
150. Соколов М. Сучасні тенденції в політиці оподаткування юридичних і фізичних осіб //Економіка України. - 2009. - № 8. - С. 30-41.
151. Соколовська А. Економічна функція держави та особливості її виконання в Україні //Економіка України. - 2008. - № 3. - С. 20-28.
152. Соловійова Н. Прогнозування і планування: ідеологічний конфлікт конвергенції «плану» і «ринку» в координатах постіндустріальної економіки //Економіка України. - 2009. - № 10. - С. 15-26.
153. Тропіна В. Соціальна функція держави та фіскальний механізм її реалізації: теоретико-практичні аспекти дослідження //Економіка України. -2006. –№ 11. – С.54 – 61.
154. Федоренко В. Інвестиції та економіка України //Економіка України. -2007. –№ 5. – С.12 – 16.
155. Федулова Л. Перспективи інноваційно-технологічного розвитку промисловості України //Економіка України. - 2008. - № 7. - С. 24-29.
156. Филюк Г. Соціально-економічні наслідки монополії: теоретичний і практичний аспект //Економіка України. - 2008. - № 1. - С. 30-40.

157. Філіпенко А.С. Цивілізаційні виміри економічного розвитку. - К.: "Знання України", 2002. – 157 с.
158. Фісун А. Створення наукомістких робочих місць – фундамент зростання економіки України //Економіка України. -2007. –№ 1. – С.32 – 41.
159. Харазішвілі Ю. Вимірювання тіньового ВВП на основі функцій сукупного попиту і сукупної пропозиції //Економіка України. -2007. –№ 1. – С.57 – 63.
160. Харазішвілі Ю., Любич О. Про взаємозв'язок дефіциту бюджету та макроекономічних показників в Україні // Економіка України. – 2006. - № 6. – с.31-41.
161. Цал-Цалко, Ю.С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз : Навч. посібник / Ю.С. Цал-Цалко.— М. : ЦУЛ, 2002.— 360 с.
162. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV // ВВР України. – 2003. - №40-44. – ст.356.
163. Чемодуров О. Зниження інвестиційних ризиків корпоративних облігацій // Економіка України. – 2006. - № 11. – с.46-54.
164. Червова Л., Назарчук М. Порівняльний аналіз динаміки інвестицій в економіку України // Економіка України. – 2007. - № 3. – с.32-42.
165. Чухно А. Господарський механізм та шляхи його вдосконалення на сучасному етапі //Економіка України. - 2007. –№ 3. – С.60 – 67, № 4. – С.36 – 41.
166. Шевчук Л.Т. Регіональна економіка: навч. посібник / Л.Т.Шевчук. – К.: Знання, 2011. – 319 с.
167. Шегда А.В. Економіка підприємства: Навч. посібник / А.В. Шегда, Т.М. Литвиненко, М.П. Нахаба та ін.; За ред. А.В. Шегди. – 3-тє вид., випр. – К.: Знання-Прес, 2003. – 335 с.
168. Шелудько Н. До проблеми реструктуризації банківської системи в Україні // Економіка України. – 2006. - №11. – с.19–27.
169. Шовкун І. Галузевий сектор науки в контексті інноваційних процесів в економіці України //Економіка України. -2006. –№ 10. – С.49 – 56.
170. Шостак Л., Бадрак О. Відкрита економіка: перспективи позиціонування України у світовій господарській системі //Економіка України. - 2009. - № 7. - С. 38-48.

171. Шубравська О. Ризики сталого розвитку АПС України в умовах глобалізації //Економіка України. -2007. –№ 2. – С.62 – 68.
- 172.Економіка організацій (предприятий): учебник для студентів вузів / Под ред. В.Я.Горфинкеля, В.А.Швандара. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2006. – 608 с.
- 173.Економіка організації (предприятия): ученик / Под ред. Н.А.Сафронова. – 2 – е изд., перераб. и доп. – М.: Економистъ, 2006. – 620 с.
- 174.Економіка підприємства (фирмы): учебник / Под ред. О.И.Волкова, О.В. Девяткина. – 3 – е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА – М, 2006. – 600 с.
- 175.Економіка підприємства: тести, задачі, ситуації: учеб. пособие / Под ред. В.Я.Горфинкеля, Б.Н.Чернышева. – 4 – е изд. перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2007. – 336 с.
- 176.Економіка підприємства: учебник / В.Я.Горфинкель, Е.М.Купряков, В.А.Шапндар и др.; Под ред. В.Я.Горфинкеля, В.А.Швандара. – 3 – е изд., перераб и доп. – М.: Юнити – Дана, 2004. – 718 с.
- 177.Економіка підприємства: учебник / Под ред. Е.Л.Кантора. – СПб.: Питер, 2002. – 352 с.
178. Економіка. Учебник / Под ред. А.С.Булатова. – М., 2002. – 606 с.
179. Якубовський М. Науково-інноваційне забезпечення модернізації української промисловості //Економіка України. - 2009. - № 10. - С. 4-15.
180. Якубовський М., Щукин В. Інфраструктура – фактор прискорення інноваційного розвитку промисловості //Економіка України. -2007. –№ 2. – С.27 – 38